عالم المعرفة
سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت
487

المجتمع والاقتصاد

إطار ومبادئ

تأليف: مارك س. غرانوفيتر
ترجمة: إيتهال الخطيب
مراجعة: عبدالنور خراقي




المجلس الوطني
للثقافة والفنون والآداب


Withe

عالم المعرفة
سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت
صدرت السلسلة في يناير 1978
أسسها أحمد مشاري العدواني (1923 – 1990) ود. فؤاد زكريا (1927 – 2010)

المجتمع والاقتصاد

إطار ومبادئ

تأليف: مارك س. غرانوفيتر
ترجمة: إبتهال الخطيب
مراجعة: عبدالنور خراقي



أكتوبر 2021
487



سلسلة شهرية يصدرها
المجلس الوطني للثقافة
والفنون والآداب

ترسل الاقتراحات على العنوان التالي:

السيد الأمين العام

للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

ص. ب: 28613 - الصفاة

الرمز البريدي 13147

دولة الكويت

هاتف: 22431704 (965)

www.kuwaitculture.org.kw

التنضيد والإخراج والتنفيذ والتصحيح اللغوي

وحدة الإنتاج في المجلس الوطني

ISBN 978 - 99906 - 0 - 686 - 7

العنوان الأصلي للكتاب

Society & Economy

Framework and Principles

By

Mark Granovetter

The Belknap Press of Harvard University Press

طُبع من هذا الكتاب اثنان وثلاثون ألفا ومائتان وخمسون نسخة

صفر 1443 هـ ـ أكتوبر 2021

المحتويات

الفصل الأول:

مقدمة: مشكلات التفسير في علم الاجتماع الاقتصادي 9

الفصل الثاني:

تأثير التركيبات الذهنية في الفعل الاقتصادي: المعايير والقيم والاقتصاد الأخلاقي 41

الفصل الثالث:

الثقة في الاقتصاد 79

الفصل الرابع:

السلطة في الاقتصاد 123

الفصل الخامس:

الاقتصاد والمؤسسات الاجتماعية 177

الفصل السادس:

التفاعل بين الفعل الفردي والمؤسسات الاجتماعية 221

الهوامش 261

ببليوغرافيا 271

مقدمـة: مشـكلات التفسـير في علم الاجتماع الاقتصادي

«إن النماذج المبنية على المصالح الشخصية والحسابات الواضحة أو الضمنية لاتزال تحظى بالأولوية على تلك التي تستدعي عوامل اجتماعية أكثر تعقيدا وغير طيّعة للنماذج البسيطة والأنيقة»

1-1: نطاق المؤسسة

أقدم في هذا الكتاب حججا حول الفعل الاقتصادي والمؤسسات الاقتصادية التي تشدد على الاعتبارات الاجتماعية، والثقافية والتاريخية، بالإضافة إلى الاعتبارات الاقتصادية الخالصة. وعليه فإن ذلك يمكن أن يعتبر إسهاما في «علم الاجتماع الاقتصادي»، وهو حقل فرعي نما بقوة خلال السنوات الثلاثين الماضية[1]. ولكن وبشكل أساسي، أتمنى الإسهام في فهم الاقتصاد بطريقة تتجاوز حدود المنهج المعرفي من دون أن أشعر بقلق كبير حيال الأصول الفكرية للأفكار المفيدة.

في هذا الفصل التمهيدي أقدم الحجج العامة حول طبيعة العلوم الاجتماعية؛ أي عن

معنى التفسير من أجل الفعل الاقتصادي، والنتائج، والمؤسسات، والعلاقة بين الهيكل الاجتماعي والاقتصاد. وتعالج الفصول اللاحقة العناصر النظرية المهمة لحجتي: ويتعلق الأمر بدور معايير عقلية أخرى وبنياتها في الاقتصاد، والثقة والتعاون، والسلطة والطاعة، والتفاعل بين المؤسسات والفعل الإنساني الهادف. سيأتي جزء لاحق مكمل لهذا الكتاب ليتعامل مع سلسلة من الحالات التجريبية التي جرى تحليلها من خلال الإطار المطروح.

أميِّز هنا بين ثلاثة مستويات من الظواهر الاقتصادية التي يجب شرحها: المستوى الأول هو الفعل الاقتصادي الفردي. يعرّف ماكس فيبر Max Weber هذا الفعل بكونه يحدث عندما «تقوم تلبية حاجة من الحاجات - وفقا لحكم الفاعل - على بعض الموارد النادرة نسبيا، وعلى عدد محدود من الأفعال actions المحتملة، وعلى ما إذا كان هذا الوضع يستدعي ردود فعل محددة. وبالطبع، فإن حقيقة أن هذه الندرة مفترضة ذاتيا، وأن هذا الفعل موجه إليها، أمر حاسم لمثل هذا الفعل العقلاني rational action ([1921]1968: 339). ويسترسل فيبر قائلا: إن هذه الاحتياجات «قد تكون من أي نوع يمكن تصوره، بدءا بالطعام إلى التثقيف الديني، وذلك في حال ما إذا كانت هناك ندرة في البضائع والخدمات مقارنة بالطلب» (339). هذا التعريف يتماشى مع تعريف الاقتصادي ليونيل روبنز Lionel Robbins الكلاسيكي لعلم الاقتصاد، الذي يتكرر في معظم كتب المقررات الدراسية الابتدائية الحالية، والذي يقول إنه «العلم الذي يدرس السلوك البشري بوصفه علاقة بين النواتج والوسائل النادرة التي تكون لها استخدامات بديلة» (1932: 15). ويختلف هذا التعريف عن تعريف فيبر في أمر واحد هو إصرار فيبر على أهمية التوجه الذاتي للفاعل نحو الحالة القائمة على الوسيلة - الناتج[2].

بعد تبني هذا التعريف العريض للفعل الاقتصادي، يمكنني بعد ذلك مناقشة مجموعة واسعة من الموضوعات على نحو منطقي، بما في ذلك الزواج، والطلاق، والجريمة، وتخصيص الوقت، كما في برنامج «الإمبرياليين الاقتصاديين» مثل غاري بيكر Gary Becker (قارن هيرشليفير 1985 Hirshleifer). عوضا عن ذلك سيكون الاهتمام في الأمثلة «الاقتصادية» بالمعنى المعتاد المتصل بالإنتاج، والتوزيع، واستهلاك المنتجات والخدمات؛ وهو ما نسميه «النواة الصلبة» hard

core للنشاط الاقتصادي. بيد أن هدفي لا يوازي هدف «الإمبريالية الاجتماعية»، ولكن بالأحرى هدفي هو فهم الاقتصاد بأي من الوسائل والأفكار المطلوبة، ومن أي مصدر كان.

ويتعلق المستوى الثاني من التحليل الاقتصادي بأنماط الفعل الذي يتجاوز نطاق الأفراد المنفردين؛ وهو ما أسميه «المخرجات الاقتصادية» economic outcomes، المتمثلة في صنع أسعار مستقرة لسلعة ما أو في التفاوتات في الرواتب بين طبقات معينة من الفاعلين. وعليه تكون هذه «المخرجات» أنماطا منتظمة للفعل الفردي.

يشير المستوى الثالث إلى «المؤسسات» الاقتصادية التي تختلف عن «المخرجات» من جهتين: (1) عادة ما تحتوي هذه على تعقيدات أكبر في الفعل. (2) سيدرك الأفراد أنها الطريقة التي يجب أن تنجز بها الأمور. وتُظهر المؤسساتُ، كما هو مبين في علم اجتماع المعرفة، انطباعا مخادعا عن التماسك، حيث تصبح مُجَسَّدة، وتُختبَر بصفتها مناحي خارجية موضوعية في العالم بدلا من كونها نتاج بناء اجتماعي، وهو بالفعل ما تمثله (انظر، على سبيل المثال، بيرغر Berger ولوكمان Luckmann 1966). إن هذا المنظور البنائي المجتمعي وثيق الصلة بالمؤسسات الاقتصادية. ومن الأمثلة على ذلك، تلك الأنظمة الكاملة للمنظمة الاقتصادية، مثل الرأسمالية، أو بمستويات أقل، الطريقة التي تتشكل بها منظمات، أو صناعات أو مهن معينة. وسيناقش الفصلان الخامس والسادس طبيعة المؤسسات بشكل أكبر.

وتنسجم هذه المستويات الثلاثة بشكل وثيق مع ما يسمى عادةً مستويات التحليل الجزئي micro، والمتوسط meso، والكلي macro. وبينما يتطلب كل منها بعض المبادئ التي تنطبق حصريا على مستواها الخاص، فإنه من المهم محاولة خلق توليفة تضم كل هذه المستويات في صيغة عمل موحدة، وتوضيح كيف أن المؤثرات في أحد هذه المستويات ستؤثر في نتائج المستويات الأخرى، وذلك من دون أن تعطي أحد هذه المستويات أولوية سببية لمستوى ما على حساب مستويات أخرى. بشكل عام فإن الفصول الأساسية، التي تبدأ من الفصل الثاني، تبدأ من المستوى الجزئي للأفراد، لتتطور إلى مواضيع المستوى المتوسط، وتنتهي بمزيد من الاهتمامات على المستوى الشمولي أو المؤسسي.

1-2: «الطبيعة البشرية»، الفرضيات الصفرية Null Hypotheses، ومستويات التحليل: ما وراء النزعة الاختزالية Reductionism

تتوارى الفرضيات الصفرية - عادة لا يُجهَر بها - في طيات معظم مفاهيم العلوم الاجتماعية الخاصة بالاقتصاد. أشير هنا إلى الافتراضات الأساسية التحتية والتي تدور حول كيفية تصرف البشر وكيفية ترتيب المجتمع؛ وهي نقطة الانطلاق المفاهيمية للباحثين الذين يحاولون فهم مجموعة من الظواهر. وتكمن هذه الأسس وراء قدر كبير من خطاب العلوم الاجتماعية، ولها تأثير سيكولوجي قوي فيمن أُقنع بأي من الحجج (كما بيَّن ذلك ماكلوسكي McCloskey ببلاغة 1983).

تحتوي الفرضيات الصفرية عادة على افتراضات عن «الطبيعة البشرية»، ولأن «التنشئة» تتفوق على «الطبيعة» في معظم طرح علم الاجتماع في القرن العشرين، فإن طرح مثل هذه الافتراضات بوضوح يبدو توجها قديما، بيد أن هذه الافتراضات منتشرة، حتى إن كان الحديث عنها، بالكاد، يُهمَس به. إن الفرضيات الصفرية للاقتصاديين ولعلماء الاجتماع تختلف بشكل واضح؛ حيث يقدم معظم الاقتصاديين توضيحهم عن طريق افتراضهم سعي الأفراد خلف مصالحهم، متوسلين بالمحفزات القابلة للقياس. وفي حين أن قلة قليلة تساند الطريقة الحسابية العقلانية النمطية، الإنسان الاقتصادي homo economicus، فإن النماذج المبنية على المصالح الشخصية والحسابات الواضحة أو الضمنية لاتزال تحظى بالأولوية على تلك التي تستدعي عوامل اجتماعية أكثر «تعقيدا» وغير طيِّعة للنماذج البسيطة والأنيقة. كما يبين إلستر Elster، فإن إحدى الممارسات النمطية في «نظرية الاختيار المنطقي التطبيقي»(*) تكمن في بناء نموذج يرفَع من خلاله «السلوكُ المُراقَبُ للعملاء فوائدَهم إلى أقصى حد على النحو المحدد بشكل ملائم، حيث يتصور الفرد أن الملاءمة بين السلوك والفائدة تفسر السلوك». ولكنه يشير، من دون دليل واضح على علاقة سببية، إلى أن «مصادفة التصرف والفائدة قد تكون كذلك: مجرد مصادفة فقط» (إلستر 2000: 693). إن الفرضية الصفرية المؤثرة هنا هي على درجة كبيرة من القوة حتى إنه تُفتَرَض المصادفة، آليا، لتُظهِر السببية.

(*) applied rational choice theory.

من غير المرجح أن علماء الاجتماع سيعلنون آراءهم حول الطبيعة البشرية، بيد أن أكثر من قرن من الزمان على ممارسة النظرية الاجتماعية قد هيأ الكثير لافتراض أن الأفراد يتشكلون بواسطة بيئتهم الاجتماعية، وأنه لا يمكن لهؤلاء الأفراد تخيل ما هي طبيعتهم أو من هم حقيقة من دون أن يستوعبوا انطباعات عن أنفسهم صادرة من أشخاص مميزين في حياتهم، وكذا من دون شعور أعم بالمكان الذي يقيمون فيه داخل المجتمع، الذي توفره التنشئة الاجتماعية في وسط معين. وعليه، فإن علماء الاجتماع يصوِّرون الأفراد بأنهم يسترشدون بالتأثيرات الاجتماعية، شاملة بدورها الدائرةَ التي ينتمون إليها وما يتجاوزها من المعايير الاجتماعية أو الأيديولوجيات الاجتماعية، أو الطبقة الاجتماعية، أو المؤسسات الاجتماعية التي ترتكز على تركيبات اجتماعية مثل الدين، أو الاقتصاد أو السياسة.

يشجع العلماء كلهم التقتير في الشرح، بيد أنه لا تُحدد معايير ما يُعتبر تقتيرا بشكل موضوعي. إنهم ينطلقون من الفرضيات الصفرية التي تفضلها أنت، حيث إن ذلك يحدد مستويات التحليل التي تعتبرها أنت غاية في الأهمية، وما إذا كنت تعتبر المشاريع الاختزالية في العلوم الاجتماعية فعالة أو عقيمة. في تاريخ العلم تَستلزم المحاولاتُ المتكررة لربط مجالات العلوم مثلَ هذه المشاريع، والتي تهدف إلى إظهار كيف أن إطار عمل مفاهيميا ما هو أكثر أهمية من الآخر، وعليه فإنه يستطيع أن يحتويه. لقد شجع الاختزالُ الناجح لقدر كبير من البيولوجيا الكلاسيكية إلى قاعدة جزيئية العديدَ من المحاولات المشابهة.

على الرغم من أن معظم علماء الاجتماع لايزالون ملتزمين بإصرار إميل دويركايم Emile Durkheim في مطلع القرن العشرين على أن المجتمع واقع فريد من نوعه، فإن الحجج والنظريات الاجتماعية منتشرة بما يكفي ليصبح هذا المجال العلمي هدفا شعبيا للاستيلاء عليه من قبل الاقتصاديين. لربما كان ب. ف. سكينر B. F. Skinner أول عالم نفس يجادل في أنه يمكن تفسير الحياة الاجتماعية بشكل كامل على أساس الانتظامات السلوكية الناجمة عن التعزيز المشروط، بيد أن هذا الرأي قد جلب عددا قليلا فقط من علماء الاجتماع (على سبيل المثال: هومانز 1971 Homans). إن اختزال السلوك الاجتماعي في البيولوجيا هو أحد المشاريع الأساسية لعالم البيولوجيا الاجتماعية إي. أو. ويلسون E. O. Wilson وأتباعه (ويلسون 1975)، حيث إن

الآلية المفترضة لإنشاء العلاقات الاجتماعية هي الانتخاب الطبيعي على المستوى الجيني للفرد، وبصورة أقل (وعلى نحو أكثر إثارة للجدل) على مستوى الجماعات. وكما ذكرت مسبقا، أطّر بعض الاقتصاديين مشروعهم الاختزالي باعتباره «إمبريالية اقتصادية»؛ بداية من توغلات غاري بيكر في مثل هذه المواضيع الاجتماعية كالحب، والزواج، والجريمة، وتخصيص الوقت (مثال: بيكر 1976) وتجسدا في ادعاءات مثل تلك التي تنسب إلى جاك هيرشلايفر Jack Hirshleifer والتي تقول إن «علم الاقتصاد بالفعل يشكل القواعد العالمية للعلوم الاجتماعية» (1985: 53).

وبسبب تقتيرها المزعوم، تجتذب المشاريع الاختزالية عددا أكبر من المناصرين مقارنة بنقيضها الإبستمولوجي المتمثل في «المشاريع الشمولية» (Wholism)، التي ادعت في سياقات عدة أن الوحدات الفردية في مجال تخصصها غير قابلة للتفسير تماما من دون فهم السياق العام الذي عُثر عليها فيه، بما في ذلك مختلف سمات «نظرية الأنظمة» Systems Theory والمذهب الوظيفي Functionalism[3].

يبين كونتوبولوس (1993) Kontopoulos أنه في العديد من الحقول العلمية أفسحت النزعتان الاختزالية والشمولية الطريق للعديد من المشاريع الأكثر تعقيدا ودقة التي تسعى إلى فهم كيفية انسجام مستويات عدة من التحليل في الظواهر محل الدراسة، كما يدعو إلى عدم منح امتياز لأي مستوى من هذه المستويات في التفسير. ويجب على القارئ أن يفهم كتابي بصفته مشروعا كهذه المشاريع. من خلال كل نقطة في نقاشي، سأحاول فهم كيف أن المستويين الجزئي micro والكلي macro للتحليل مرتبطان، وكيف أن ما يسميه البعض المستوى «المتوسط» meso للتحليل هو في غاية الأهمية لفهم ديناميات هذه العلاقات. وتحتل «الشبكات الاجتماعية» Social Networks أحيانا دورا أساسيا في نقاشي فقط بسبب أهمية هذا المستوى المتوسط للتحليل. أود أن أؤكد أنها ليست مفهوما سببيا مميزا، وأن لديها بمفردها فقط قيمة تفسيرية متواضعة في معظم الحالات[4].

1-3: الوظيفية Functionalism، والتعددية الثقافية Culturalism، والتاريخ

بما أن الاختزالية إلى مستوى الأفراد غالبا ما تكون غير مرضية من حيث قوتها الإيضاحية، فإن مناصريها هم عادة من يزودونها بحجج أخرى؛ ففي مجال العلوم

الاجتماعية، اثنتان من أقوى الحجج هما التفسيران الوظيفي والثقافي. وهذا أمر مثير للسخرية بالنظر إلى إمكانية تصور انتمائهما بشكل أكثر ملاءمة إلى صندوق عدة الشموليين.

إن التفسيرات «الوظيفية» تبرر السلوك، أو الممارسة، أو المؤسسة عن طريق الإشارة إلى «المشكلة» التي تحلها. وعليه، فإنه من الممكن الزعم بأن المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة في عالم الشركات يمكن تفسيرها من خلال حقيقة أن عددا قليلا من الشركات سيضطلع بتنظيم أعمال حرة ريادية كبيرة في حالة ما إذا كان القضاء على مواردها الخاصة بالكامل يتحقق بسبب فشل الشركة. إن الفصل بين الموارد الفردية وموارد الشركة «يحل» هذه المشكلة ويجعل تنظيم أعمال حرة ريادية ممكنا بشكل أكبر. لكن لا يمكن الحفاظ على أي استنتاج يفسر أصول المسؤولية المحدودة من دون تقصي حقيقة تاريخه الفعلي وتداعياته، ومن دون مقارنة تنظيم المشاريع الريادية في الدول التي طوَّرت مثل هذا النمط القانوني والدول التي لم تطوره. في هذه الحالة، هناك مزيد عما نحن بصدد التوسع فيه، وسيجادل البعض بأن هذه الممارسة قد تطورت ليس بوصفها وسيلة لتحسين العمل الحر بالعموم، ولكن في الواقع لتخدم مجموعة محددة من المصالح[5]. في الفصل السادس سأقدم المثال الأكثر تعقيدا لنظام شراكة فلورانسا Florentine في حقبة القرون الوسطى. بشكل أعم، فإنه من المخاطرة افتراض أن كل مؤسسة اقتصادية يمكن تفسيرها باعتبارها الحل لمشكلة ما. وعليه، يقترح شوتر Schotter، كمهمة للاقتصاديين، أن يطوروا «نظرية اقتصادية للمؤسسات الاجتماعية» يتطلب فهمُ أي مؤسسة من خلالها أن «نستنتج المشكلة التطورية التي لا بد أنها وُجدت في المؤسسة خلال تطورها. وتتطلب كل مشكلة اقتصادية تطورية مؤسسة اجتماعية لحلها» (1981: 2).

وُيشْبِهُ هذا الاقتراح ممارسة علماء البيولوجيا الاجتماعية، الذين يفسرون أي سمة من سمات الأنواع بكونها تطورت من أجل حل مشكلة ما في بيئتها. ويعني المشروع العلمي الإبداعي هنا إمكانية تخيل طبيعة تلك المشكلة. وفي نقدهما الواسع النطاق، يسمي غولد Gould وليوونتين Lewontin هذه التفسيرات «قصصا تكيّفية»، ويعلقان على أن «رفض قصة تكيفية ما يؤدي - عادةً - إلى استبدالها بأخرى، بدلا من أن يؤدي ذلك إلى الشك في إمكانية الحاجة إلى نوع مختلف من

التفسير. ونظرا إلى أن مدى القصص التكيفية واسع بمقدار اتساع خصوبة عقولنا، يمكن دائما افتراض قصص جديدة. وإذا كانت قصة ما غير متاحة على الفور، فيمكن للمرء دائما التذرع بالجهل المؤقت، والأمل في أنها قادمة قريبا... في كثير من الأحيان يرى النُّشوئيون evolutionists أن عملهم قد أنجز عندما يخترعون قصة معقولة. لكن القصص المعقولة يمكن دائما روايتها. إن المفتاح المؤدي إلى البحث التاريخي يكمن في وضع معايير لتحديد التفسيرات المناسبة من بين مجموعة كبيرة من المسارات المعقولة المؤدية إلى أي نتيجة حديثة» (1979: 153-154).

وكما يقترح غولد وليوونتين في علم البيولوجيا أن أحد العناصر المُشْكِلةَ في «القصص التكيفية» هو أنها تطلب - من حيث المبدأ - تفسيرا تاريخيا، بينما هي في حقيقة الأمر تتجاوز البحث التاريخي بأن تطلب فكرة تخمينية عما حدث «يقينا». ومن المنطلق ذاته، حين تُفسّر مؤسسة اقتصادية من حيث المشكلة التي «لا بد» أن المؤسسة قد تطورت لحلها، فإنك تختار ضمنيا أن تبقى في حيز الإحصائيات المقارنة لحالات التوازن عوضا عن دراسة دينامية الكيفية التي نشأت بها المؤسسة فعليا على مر الزمن. هذه الحجة تفترض، فوق هذا وذاك، أن النظام الآن في حالة توازن؛ وذلك لأن المؤسسة المستمرة في التطور لا يمكنها، عن طريق الفحص، الكشفُ عن المشكلة التي تطورت من أجل حلها.

وعادةً ما تُدعم هذه الاستراتيجية التفسيرية بإشارة صريحة أو ضمنية إلى آلية انتخاب، بحيث تتهاوى الوحدات العاجزة عن حل المشكلة البيئية، وتبقى فقط الوحدات التي لديها الحل المؤسسي المرصود. ويكمن العرض الكلاسيكي لهذه الحجة في المقال المؤثِّر لمؤلفه ميلتون فريدمان Milton Friedman في العام 1953، بعنوان «منهجية علم الاقتصاد الوضعي» The Methodology of Positive Economics (1953:16-22). تطورت هذه الحجة في علم الاقتصاد إلى فكرة مؤداها أن المشكلات التي لم تُحَل تمثل إمكانية الربح، وسوف تُستغَل هذه الفرص دائما من قبل الأفراد العقلانيين. ستتم مراجعة أوجه القصور، وجزء من خطاب الاقتصاد الحديث سيتمثل في «أنك لن تجد سندات الدولار ملقاة في الشارع»[6]. وإن افتراض أن المرء يجب أن يفسر مؤسسة ما من خلال إظهار ما تبتكره من كفاءات قد دخل المعجم الاقتصادي في علم الاقتصاد المؤسسي الجديد New Institutional Economics

بخاصة، حيث يعني «تحليلُ الكفاءة» Efficiency Analysis سردَ قصة تكيُّفية عن مؤسسة ما. وما هذا - جزئيا - إلا رد فعل على «علم الاقتصاد المؤسسي القديم» Old Institutional Economics، الذي كثيرا ما قدم تفسيرات قانونية، أو اجتماعية، أو تاريخية بشأن أصول المؤسسات[7].

حتى في البيولوجيا، حيث الآلية الجينية للانتخاب الدارويني واضحة، يشير غولد وليوونتين (1979) إلى أن أي قصة تكيفية معينة هي مجرد تخمين، وقد تكون في الواقع متضاربة إلى حد بعيد مع ما حدث بالفعل. وقد فهرسا الأخطاء التي تنشأ على نحو جيد. في الاقتصاد تعتبر آلية الانتخاب في الأغلب أداة ضبط للأسواق المتنافسة. بيد أن القليل من الأسواق تستلزم منافسة شديدة الصرامة إلى درجة أن كل أوجه القصور يُتَخلَّص منها جذريا وكل المشكلات تُحَلّ[8]. عوضا عن ذلك، أقول هنا إن الفعل الاقتصادي والمؤسسات عادة ما تنتج عن عدد متنوع من الأهداف تُطبَّق عن طريق شبكات معقدة من الفاعلين، وأنه من دون فهم للتسلسل والشبكات التاريخية للفاعلين المعنيين يمكن بكل سهولة إساءة تفسير هذه النتائج.

إن استجداء كافالير Cavalier بالخطاب الدارويني يميل إلى نظرة بانغلوسية Panglossian[*] لأنماط السلوك أو للمؤسسات. لقد جرى توثيق مآزق الشروحات الوظيفية مرات عدة (مثل، ميرتون1947 Merton، ناجل Nagel 1961، هامبل Hempel 1965، ستينتشكومبي Stinchcombe 1968، إلستر Elster 1983)، كما قُدّمت تقارير صارمة عن الشروط التي يجب استيفاؤها من أجل القضية المُفَسَّرة Explanandum[9] بشكل لائق عن طريق الرجوع إلى المشاكل التي يُدعى أن هذا التفسير هو حلها. عوضا عن اختصار هذه التفاسير أقترح ببساطة سلسلة من أربعة أسئلة عملية يجب على الفرد أن يكون قادرا على الإجابة عنها، وهي حول شرح وظيفي فيما قبل إمكانية قبوله: (1) بأي معنى كانت «المشكلة» فعلا مشكلة؟ إذا لم تكن المشكلة التي يُزعم أن نمطا ما قد وجد حلا لها تعد مشكلة

(*) البانغلوسية Panglossian: وصف منسوب إلى «بانغلوس» Pangloss، وهو اسم شخصية من شخصيات رواية «كانديد» أو «التفاؤل» لفولتير، وقد عرفت هذه الشخصية بتفاؤلها الساذج وثرثرتها. [المحرر].

على الإطلاق، فإن التفسير يفشل على الفور. (2) هل كان «الحل» حلا؟ حتى إذا ما اعْتُرِف بأن المشكلة حقيقية، فمن الأفضل للمؤسسة محل الفحص أن تحلها فعلا، وإلا فإن التفسير الوظائفي لن يكون مقنعا. (3) هل نفهم العملية التي من خلالها أتى هذا الحل؟ إن تفادي هذا السؤال يعني اعتبار أن كل المشكلات التي تظهر تُحَلّ تلقائيا، وهو افتراض بمجرد أن يُطرَح فإنه سيكون بالكاد مرحبا به من قِبَل أي شخص على الإطلاق.

وعليه فإن جزءا من الشرح الوظيفي يجب أن يأخذ بعين الاعتبار لماذا وكيف حُلَّت المشكلة المحددة فعليا. ولكن بمجرد أن نعرف كيف يمكن لهذه المشكلة أن تظهر، فإننا سنفهم كذلك الظروف التي لا يمكن لها أن تنشأ في ظلها. عمليا، هذا يعني أن الحل لن يتبدى في كل الحالات التي تظهر فيها المشكلة، ولكن في بعضها فقط. إن شرح النمط إذن سيتطلب معرفتنا بأكثر من مجرد المشكلة التي يحلها؛ إذ إنه سيتطلب كذلك معرفتنا بالظروف المطلوبة لظهور هذا الحل. يقود ذلك إذن إلى (4) لماذا هذا الحل في حد ذاته؟ ما مجموع الحلول الممكنة لهذه المشكلة، وتحت أي الظروف يمكن لغيرها الظهور؟ وعلى غرار الأجوبة عن السؤال (3)، فإن أي إجابة عن هذا السؤال ستبعدنا عن التفسيرات الوظيفية الجافة وتخفض من الهوة بين شرح وظيفي جامد وآخر مبني على تسلسلات تاريخية.

إن التفسيرات الوظيفية تبدو عادة معقولة؛ وذلك لأن المؤسسة الاقتصادية تبدو منسجمة مع بيئتها الاقتصادية. بيد أن هذا يمكن أن يحدث لأن المؤسسات قد عدلت من بيئاتها وذلك حتى تنشئ توافقا أكبر. لن تُظهر الإحصائيات المقارنة مثل هذه العملية، ومن الممكن عوضا عن ذلك أن تقنع الأطراف الذين يقتنعون بسهولة بأن مقتضيات بيئية قد أنتجت المؤسسة. وفيما تحدّ البيئات الاقتصادية بشكل مؤكد من التشكيلات المؤسسية، فإن هذه الحدود قد تكون أكثر اتساعا مما نتخيل عادة لتحوي توازنات مؤسسية ثابتة متعددة. إن المسار التاريخي للنظام يمكن له أن يحدد نوع القيود التي تقع، مما يجعل دراسة دينامياتها أمرا ملحا.

لقد قُدمت حجج ذات علاقة بالتكنولوجيا من لدن طلبة التاريخ الاقتصادي وذلك تحت عنوان «التبعية للمسار» Path Dependence. يقول بول ديفيد Paul David، على سبيل المثال، إنه بسبب بعض الظروف الأولية المحددة، فإن لوحة

مفاتيح طابعة كويرتي QWERTY غير ذات الكفاءة، أصبحت المعيار في هذه الصناعة خلال تسعينيات القرن التاسع عشر، وذلك على الرغم من وجود تصاميم أكثر كفاءة. لقد اعتُمِدت كويرتي على أنها المعيار التقني حيث جرى «تثبيتها» عن طريق القاعدة الضخمة من الأجهزة والمستخدمين الموجودين (1986). بشكل أكثر عمومية، اقترح براين آرثر Brian Arthur نموذجا عشوائيا stochastic model للكيفية التي يمكن بها لأحداث عشوائية خلال المرحلة المبكرة لعملية ما أن تحدد محصّلة مستقلة عن كفاءتها الكلية. في عمليات «تبعية المسار» هذه، يمكن رؤية عوائد متزايدة لوفورات الحجم؛ فبما أنه بمجرد أن تحتل إحدى التقنيات المتعددة المتنافسة العديدة الصدارة المؤقتة من حيث عدد المستخدمين، فإن هذه الصدارة ستجعل منها تكنولوجيا مربحة لمختلف الفاعلين من أجل تحسينها وتعديل البيئة بطرق تيسّر مزيدا من الاستخدام. ومن ثم، إن هذا الاستخدام الإضافي - مرة أخرى - يحفز التحسينات ويقلل من ربحية تحسين التكنولوجيات المنافسة الأقل اعتمادا. وفي نهاية المطاف، قد تُقيَّد التكنولوجيات التي كانت في الأصل أقل كفاءة من خلال هذه المجموعة من الأحداث (آرثر Arthur 1989).

وبقدر ما يكون الأمر كذلك، فالتحليلات التاريخية فقط هي التي يمكنها تفسير النتائج. إذا أمكن لنا - وعلى النقيض من ذلك - أن نفترض إيعاز العوائد المتلاشية إلى عملية تبني تقنية ما، فعندها ستكون التحليلات الجامدة مناسبة؛ إن النتيجة ستكون فريدة، ولا تعتمد على أحداث صغيرة في تشكيل السوق ولا على ترتيب الاختيارات. «وفي المقابل، فإنه في ظل العائدات المتزايدة، فإن العديد من النتائج ستصبح ممكنة؛ إذ تُضَخَّم الظروفُ الثانوية عن طريق ردود فعل إيجابية، وذلك من أجل «توجيه» النظام باتجاه النتيجة الفعلية التي «جرى اختيارها». وتصبح الأحداث الصغيرة في التاريخ مهمة. وحيثما نشهد تحكم إحدى التقنيات أو نتيجة اقتصادية ما في منافسيها يجب علينا عندها أن نكون حذرين تجاه أي تصرف يسعى خلف السبل التي أصبح من خلالها التفوق «الفطري» للفائز يترجم إلى واقع يُتَبنى» (آرثر 1989: 127).

تخص هذه القراءات التكنولوجيا تحديدا، بيد أنني أناقش في فصول لاحقة أن العديد من نتائج ومؤسسات اقتصادية أخرى هي كذلك «حبيسة» عمليات

لا يجب أن تكون محدودة «بأحداث صغيرة» عشوائية، ولكن عوضا عن ذلك، يمكن تحليلها باعتبارها تطورا من شبكات فعل هادفة، بدأها فاعلون مهتمون، وليس باعتبارها حلولا للمشاكل. وما يبدو بوصفه أحداثا «عشوائية» من منطلق إطار مرجعي اقتصادي يمكن عادة التعامل معه بشكل منتظم من منطلق سوسيولوجي. إن المفهوم التقني لـ «القفل» هو في الواقع متطابق مع الفكرة الاجتماعية «المؤسساتية». ومثلما تُنسَى أو تُستبعَد التطورات التقنية التي لم تصمد قط باعتبارها منحطة تقنيا، تُنسَى أيضا البدائل المؤسسية التي لم تحدث، وتُسرَد قصص تكيفية عن حتمية الشكل القائم بالنظر إلى البيئة التي كان يوجد داخلها. وثمة سؤال رئيس لعلم من علوم اجتماع خاص بالمؤسسات الاقتصادية هو: تحت أي الظروف يمكن أن تكون القصص صحيحة؟ في الجزء المتمم لهذا الكتاب ستتطابق روايتي عن صناعة الكهرباء في الولايات المتحدة مع هذا التوصيف تماما.

من الملاحظ أن الباحثين الذين يؤيدون الفردانية المنهجية عموما هم على الرغم من ذلك عادة ما يساندون التفسيرات الوظيفية التي تعتمد خصائص «نظام استتبابي» homeostatic system مرتبط ارتباطا دقيقا بالفعل الفردي. إن مصدر الانجذاب إلى ذلك مرده إلى كون المرء يتجنب الحاجة إلى تفسيرات تاريخية مفصلة عن كيفية تطور الفعل والمؤسسات. وإن رمنا استراتيجية تفسيرية ما وثيقةَ الصلة - وهي التي قد تكون لها جاذبيتها لأسباب مماثلة - فإن هذه الاستراتيجية ستتمثل في الاعتماد على الاختلافات الثقافية لشرح النتائج والمؤسسات.

إن الموقع «الثقافي» لا ينبع من المنطق الاقتصادي ولكنه في الواقع يشرح نتيجة أو مؤسسة ما، وذلك من خلال القول إن المجموعة التي أنتجتها لديها معتقدات، أو قيم، أو صفات ثقافية؛ وهذه المعتقدات تعدّها للسلوك المرصود. بناءً على النظريات الأخيرة، مثل هذه المعتقدات تُشخَّص باعتبارها «رأسمالا اجتماعيا». إن المجموعات المتسمة بـ «الأخلاقيات البروتيستانتية» Protestant Ethic ستعمل بكد أكبر وستنتج شركات أكثر نجاحا أو نتائج أخرى؛ وأما أولئك الذين لديهم ثقافة موجهة بفكرة التعاون في محيط هرمي، حيث يخضع الأفراد للمجتمع ككل، فسيطورون مؤسسات صناعية سلسة العمل (كما هو مطلوب عادة في اليابان، ومثال على ذلك، انظر أوشي Ouchi 1981)، والمجتمعات التي تحدد فيها الثقافة

الثقة في دائرة صغيرة من أصدقاء وأقرباء، ستواجه صعوبة في إدارة المؤسسات الاقتصادية ذات أيٍّ من الأحجام الضخمة «فوكوياما» Fukuyama (1995)[10]. وعلى مستوى مجتمعي فرعي من التحليل يقال إن المؤسسات المختلفة لها ثقافات مميزة، وتقاوم الدمج أو على الأقل ترفع من تكلفته.

إذا ما كانت الجماعات فعليا تتصرف بطرق تحددها ثقافاتُها عن كثب، فيمكننا بكل أمان تجاهل التطور التاريخي المفصل للمؤسسات، وبكل تأكيد سيكون هناك قدر قليل من هذا التطور مادامت هذه الثقافة مستمرة في استقرارها. وعلى رغم ذلك، وكما في العديد من الحجج الوظيفية العديدة، تحوم هذه الفكرة حوما غير مريح على نحو يقربها من الدوران في حلقة مفرغة، بما أن الرابط السببي بين المعتقدات الثقافية والأنماط المرصودة يُستنتج عادة من السلوك عوضا عن عرضه بشكل واضح.

إضافة إلى ذلك، هذا التعامل مع الثقافة بصفتها مؤثرا في السلوك الفردي هو تعامل جامد وميكانيكي: فما إن نعرف الموقع الاجتماعي للفرد، المندمج اجتماعيا اندماجا جيدا، حتى يصبح كل شيء آخر في السلوك تلقائيا. يُجرد الفاعلون الفرديون من الإرادة، وهو شيء غريب بالنسبة إلى الفردانيين المنهجيين الذين يرون أنه يجب أن تكون الإرادة ذات أهمية كبيرة. الثقافة قوة خارجية تعمل على إعداد الأمور لتكون في وضع الحركة، وليس لديها مزيد من التأثيرات؛ مثل إله الربوبيين Deists(*). وبمجرد أن ندرك تماما الطريقة التي يتأثر بها الشخص، يصبح العمل الهادف، والعلاقات الاجتماعية والهياكل المستمرة غير مناسبة. إن التأثير الاجتماعي كله موجود داخل رأس الفرداني، لذلك يمكن، في حالات اتخاذ القرار الفعلي، أن يُفتَّت هذا الفرداني، مثل أي إنسان اقتصادي، على أن تُعتمد قواعد مختلفة في عملية اتخاذ القرارات. بيد أن التحليلات الأكثر تطورا للتأثيرات الثقافية (مثال فاين Fine وكلينمان 1979 Kleinman، كول 1979 Cole، الفصل 1، سويدلر 1986 Swidler، ديماجيو 1997 DiMaggio) تبين بوضوح أن الثقافة ليست المؤثر الأول والأخير ولكنها عملية مستمرة، تُشكَّل ويُعاد تشكيلها

(*) الربوبية Deism، عقيدة يؤمن أصحابها بأن الخالق خلق الكون وتركه؛ فلم يعد يؤثر في سير الأحداث فيه، ولم يتواصل مع البشر عبر إرسال الرسل ولا بإنزال الوحي. [المحرر].

باستمرار خلال التواصل. لا تشكل الثقافة فقط أعضاءها ولكنها تتشكل بهم كذلك، إلى حد ما من خلال أسبابهم الإستراتيجية في حد ذاتها. وعليه، فإنني لا أعني هنا الاستخفاف بأهمية الثقافة باعتبارها قوة مؤثرة في الشؤون الإنسانية، ولكني أعترض فقط على إساءة استخدامها باعتبارها تفسيرا يبدو كأنه حشو أو بقايا كلامية. تعمقتُ في هذه الأسئلة بشكل أكبر في الفصل الثاني، بحيث ركزتُ على تأثير الثقافة، والمعايير، والتركيبات الذهنية الأخرى في الفعل الاقتصادي، وكذلك فعلتُ في الفصلين الخامس والسادس اللذين سيأخذان بعين الاعتبار العلاقة بين الثقافة والمؤسسات.

1-4: المفاهيم المُهَوِّنة من اجتماعية الفعل الإنساني والمفاهيم المُغرقة في اجتماعيته

إن الفرضيات الصفرية، والمفاهيم المرتبطة بها بخصوص الطبيعة البشرية، تؤدي إلى أفكار، غير مذكورة ولكنها مهمة، حول طبيعة الفعل الإنساني. وعندما تقحم هذه المفاهيم بشكل كبير، يلحقها التشويه. على سبيل المثال، إن المفهوم الاجتماعي للفاعلين باعتبارهم جهات مستجيبة للغاية لمحيطهم الاجتماعي، لقي انتقادا لاذعا من لدن عالم الاجتماع دينيس رونغ Dennis Wrong لكونه «المفهوم المُغرِق في اجتماعية الإنسان في علم الاجتماع الحديث» (1961)(*) - وهو يمثل تصورا عن الناس بوصفهم حساسين للغاية لآراء الآخرين، ومن ثم خاضعين لإملاءات المعايير والقيم المتطورة بالتراضي التي تُغرَس من خلال التنشئة الاجتماعية - ومفاده أن الخضوع ليس أمرا مرهقا ولكنه عفوي وتلقائي.

يقول رونغ إنه «عادة ما تكون مهمة عالم الاجتماع هي استدعاء الانتباه إلى حدة رغبة الناس وسعيهم الدائم إلى الحصول على رأي شركائهم المقربين الجيد في أنفسهم في المواقف المختلفة، خصوصا في تلك المواقف حيث تؤكد الأيديولوجيات والنظريات الواردة بشكل مبالغ فيه الدوافع الأخرى... وعليه، فقد بين علماء الاجتماع أن لعمال المصانع حساسية تجاه تصرفات زملائهم

(*) oversocialized conception of man in modern sociology.

العمال أكثر من حساسيتهم تجاه الدوافع الاقتصادية الخالصة... وليست نيتي بكل تأكيد أن أنتقد مخرجات مثل هذه الدراسات. واعتراضي هو أنه على الرغم من أن علماء الاجتماع قد انتقدوا الجهود السابقة التي تحصر تفسير السلوك الإنساني في دافع أساسي واحد، فإنهم كثيرا ما حصروا تفسيره في الرغبة في الحصول على صورة ذاتية مفضلة عن طريق الظفر باستحسان الآخرين» (1961: 188-189).

ولسيادة هذا المفهوم في العام 1961 نتجت عنه إلى حد ما محاولة تالكوت بارسونز Talcott Parsons - المدرجة في كتابه الشهير والمعنون بـ «تركيب الفعل الاجتماعي» The Structure of Social Action - أن يتجاوز مشكلة النظام كما طرحها توماس هوبز Thomas Hobbes، وذلك عن طريق ترسيخ القيم المجتمعية المتفق عليها (1937: 89-94). لقد أدرج بارسونز هوبز فيما أسماه التقليد «النفعي» Utilitarian Tradition، الذي هاجمه بسبب معاملته للفعل الفردي باعتباره ذرّيا معزولا عن تأثير الآخرين أو عن أي تقاليد ثقافية أو اجتماعية عريضة. بيد أن قراءة دقيقة لمثل هؤلاء النفعيين كهيوم Hume، وبينثام Bentham، وجون ستيوارت ميل John Stuart Mill لا تؤيد مثل هذا التوصيف. بالأحرى، هم يظهرون اهتماما كبيرا بالكيفية التي تُعَدِّل بها المؤسساتُ الاجتماعية والمعاييرُ والتواصلُ الفعلَ الفردي وتشكله (انظر كاميك Camic 1979).

إن معظم ما زعم بارسونز أنه ينطبق على التقليد «النفعي» و«الوضعي» positivistic يصف مع ذلك، بكل تأكيد، علمَ الاقتصاد الكلاسيكي وعلمَ الاقتصاد الكلاسيكي الجديد للقرن العشرين[11]. وإن النقاشات النظرية الصارمة هي نقاشات اختزالية، وربما يمكن القول إنها نقاشات «مُهَوِّنة للجانب الاجتماعي» undersocialized، ولا تسمح، تبعا لفرضية ما، بأي تأثير للبنية أو العلاقات الاجتماعية في الإنتاج، أو التوزيع، أو الاستهلاك. في الأسواق التنافسية ليس ثمة تأثير ملحوظ لمنتج أو مستهلك على إجمالي العرض أو الطلب أو، بسبب ذلك، الأسعار أو أي من شروط المتاجرة الأخرى. كما يقول ألبرت هيرشمان Albert Hirschman، مثل هذه الأسواق التي تعتبر مثالية، والتي تشرك عادة «أعدادا

كبيرة من المشترين المجهولين الذين يقبلون الأسعار price-taking(*) من دون جدل، والبائعين المزوَّدين بمعلومات دقيقة... تعمل من دون أي تواصل إنساني أو اجتماعي طويل الأمد بين الأطراف. في ظل المنافسة المثالية لا توجد مساحة للمساومة، أو التفاوض، أو الاعتراض، أو التعديل المتبادل، وإن مختلف المشغلين الذين يتعاقدون معا، يجب ألا يدخلوا في علاقات متجددة أو مستمرة تكون نتيجة لتعرف بعضهم إلى بعض بشكل جيد» (1473 :1982).

إن الاقتصاديين الكلاسيكيين يشيرون إلى العلاقات الاجتماعية بشكل أساسي بوصفها عبئا على الأسواق المتنافسة. وعليه، فإن آدم سميث Adam Smith يشتكي من أن «الأشخاص أصحاب التجارة الواحدة نادرا ما يلتقون معا، حتى من أجل التسلية والترفيه، بيد أن محادثاتهم تنتهي بمؤامرة ضد عامة الشعب أو بمخطط ما لرفع الأسعار». إن سياسة «دعه يعمل» laissez-faire لم تسمح له بترشيح إجراءات لمكافحة الاحتكار، غير أنه شجع إلغاء القيود التي تتطلب من كل المشتركين في التجارة نفسها أن يوقعوا في سجل عام، مادام «الوجود العام لمثل هذه المعلومات يربط بين الأفراد الذين قد لا يعرفون على الإطلاق بعضهم بعضا، ويرشد كل تاجر إلى إيجاد كل رجل تجارة آخر» (145: 1976 [1776]). إن مقترح السياسة الأعرج هذا أقل إثارة للاهتمام من افتراض سميث الضمني بأن الأسواق التنافسية فعليا تحتاج إلى تذرية اجتماعية. وقد استمر هذا الموقف حتى القرن العشرين في نصوص معيارية من قبيل «نظرية السعر» The Theory of Price لجورج ستيغلر George Stigler، التي تلاحظ أن «العلاقات الاقتصادية لا تكون تنافسية تماما إذا ما شملت أي علاقات شخصية بين الوحدات الاقتصادية» (1946، 24).

على الرغم من أن بعض الاقتصاديين الكلاسيكيين مثل جون ستيوارت ميل، وآخرين خارج الخط الرئيس مثل ماركس والمدرسة التاريخية الألمانية، كانوا مهتمين بالظروف الاجتماعية العامة للفعل الاقتصادي، فإن تقليدا أكثر صرامة وأكثر كمية، بدأ مع ديفيد ريكاردو David Ricardo، ضيق نقطة التركيز بشكل متزايد بطريقة استبعدت الأمور غير الاقتصادية[12]. لقد مُدِّد هذا الاستبعاد عن طريق انتصار «الحديين» marginalists

(*) متقبل السعر Price-taker، هو الشخص الذي يتلقى السعر ولا يستطيع التأثير أو التحكم فيه. [المترجمة].

الكلاسيكيين الجدد على المدرسة التاريخية الألمانية في فترة صراع المنهج(*) في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين. إن هذا التوجه الحدي، خصوصا وفق ما صنفه ألفرد مارشال Alfred Marshall، قد «حل» المشكلة الكلاسيكية للقيمة وذلك عن طريق تخفيضها إلى ما حددته أسعار السوق عن طريق العرض والطلب، التي كان يجب فهمها عن طريق رياضيات الحد الأقصى (انظر، مثال، دين 1978، الفصل السابع).

لكن التناقض الواضح بين وجهات النظر المغرقة في الاجتماعية، وما يمكن أن يسميه المرء التفسير المهون من اجتماعية علم الاقتصاد الكلاسيكي، وعلم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد، يخفي مفارقة نظرية حاسمة: فهما يشتركان في تصور فعل ما من لدن فاعلين مذرّرين؛ فوفق التفسير المهون من الجانب الاجتماعي، تنتج التذريّة عن سعي ضيق وراء المصلحة الشخصية؛ في حين يفيد التفسير المغرق في الجانب الاجتماعي أن التذرية تنبع من الأنماط السلوكية التي استُوعبت، ومن ثم تأثرت قليلا بالعلاقات الاجتماعية المستمرة. إن الأصل الاجتماعي للأنماط المستوعبة، لا يميّز هذه الحجة بشكل نهائي عن حجة اقتصادية ما، حيث يُتْرك فيها مصدر وظائف المنفعة مفتوحا، مما يدع مجالا لسلوك ما موجها - كما هو الحال في التصور المغرق في الجانب الاجتماعي - تماما بواسطة قواعد وقيم محددّة بالتوافق[13]. ومن ثمة، يُدْمَجُ مفهوما التهوين من الجانب الاجتماعي والإغراق فيه في تذريتهما للفاعلين انطلاقا من السياق الاجتماعي المباشر. إن هذا الاندماج الساخر بيّنٌ بشكل فعلي في «سِفر» هوبز: الليفياثان Leviathan، حيث سكان حالة الطبيعة المحاصرين، الذين يرزحون تحت وطأة الاضطراب، يتخلون عن جميع حقوقهم لسلطة شمولية، ثم يصبحون طيّعين وشرفاء؛ ويتنقلون مباشرة من حالة التهوين من الجانب الاجتماعي إلى أخرى مغرقة في الجانب الاجتماعي، متوسلين بحيلة عقد اجتماعي.

إن هذا التحول في الرؤى المتعلقة بالتهوين من الجانب الاجتماعي، والإغراق في الجانب الاجتماعي، يساعد على شرح سبب إمكانية قبول الاقتصاديين المحدثين بسهولة حجج التهوين من الجانب الاجتماعي التي تدور حول القوة العفوية

(*) Methodenstreit، كلمة ألمانية تعني «صراع المنهجيات»، وهو مصطلح يستخدم للإشارة إلى صراع منهجي بدأ في أواخر القرن التاسع عشر بين الأطراف المذكورة حول النظرية العامة في علم الاجتماع وحول دور التاريخ في تفسير الفعل الإنساني. [المترجمة].

للثقافة، المتوافقة بشكل يثير الدهشة مع الرؤية الاختزالية للفعل الإنساني في أنه ما إن تُحتوى الوصفات الثقافية، يصبح في الإمكان الاستمرار في تحليل الأفراد من دون منح أي مزيد من الاهتمام لموقعهم الاجتماعي أو شبكات تفاعلهم؛ فحتى النماذج الاقتصادية التي تأخذ العلاقات الاجتماعية بشكل جدي (مثال: بيكر Becker 1976) عادة ما تتغاضى عن تاريخ العلاقات وموقعها من حيث العلاقات الأخرى. إن روابط العلاقات الشخصية التي يصفونها مبسطة، ومتوسطة، و«نموذجية»؛ أي خالية من محتوى محدد، أو تاريخ أو موقع بنائي. إن الفاعلين وكلاء مفوضون، ينتج سلوكهم عن مراكزهم الاجتماعية ومهماتهم المحددة لهم، وعليه فإنه لدينا حجج بشأن كيف أن العمال والمراقبين، الأزواج والزوجات، المجرمين ومطبقي القانون سوف يتعاملون بعضهم مع بعض، بيد أن هذه العلاقات لا يعتقد امتلاكها محتوى تفريديا أبعد من ذلك الذي تعطيه الواجبات والمصالح الكامنة في الأدوار المعينة. إن العملية هي بالضبط ما نقده علماء الاجتماع البنيويون في علم اجتماع تالكوت بارسونز؛ أي إحالة الخصوصيات في العلاقات الفردية إلى دور ثانوي في المخطط المفهومي العام، ظاهرة مصاحبة مقارنة بالتركيبات الدائمة لوصفات الدور المعياري والمشتقة من النزعات القيمية العليا.

إن تحليلا مثمرا ما لأي فعل بشري، بما في ذلك الفعل الاقتصادي، يتطلب منا تجنب التذرية الضمنية في وجهات النظر المتطرفة نظريا، المتعلقة بالتهوين من الجانب الاجتماعي والإغراق فيه. إن الفاعلين لا يتصرفون أو يقررون بصفتهم ذرّات خارج السياق الاجتماعي، ولا يلتزمون بخنوع بنص مكتوب لأجلهم من خلال التقاطع المعين للفئات السسيو-ثقافية التي يشغلونها. بدلا من ذلك، إن محاولاتهم اتخاذ إجراء هادف تكمن في أنظمة ملموسة ومستمرة للعلاقات الاجتماعية. هذه الشبكات من العلاقات تشكل مستوى متوسطا مهما قائما من الناحية المفاهيمية بين الفعل الفردي والمؤسسات الاجتماعية والثقافات، وتعد الطريقة التي يرتبط بها هذان المستويان الجزئي والكلي عبر هذا المستوى المتوسط، محور اهتمام رئيس هنا.

1-5: الشبكات الاجتماعية و«التضمين»

إن المستوى «المتوسط» meso للشبكات الاجتماعية مهم بسبب مساعدته

على تفادي التباعد النظري الأقصى بين التهوين من الجانب الاجتماعي والإغراق فيه. بشكل أوضح، الشبكات الاجتماعية مهمة لأن سعي الناس خلف الأهداف الاجتماعية والاقتصادية هو دائما يقحم الآخرين المعروفين باعتبارهم عنصرا مهما. إن هذه الحجة التي تفيد بأن شبكات الآخرين المعروفين مهمة ويجب أن تُحل قد عُرفت باعتبارها المنظور «التضميني» embeddedness، ويرجع ذلك جزئيا إلى مسار العمل الذي تبع مقالي في العام 1985 بشأن هذا الموضوع. إن معظم هذا العمل قد عُرِّف باعتباره «علم الاجتماع الاقتصادي الجديد» New Economic Sociology (غرانوفيتر 1985 Granovetter، سويدبيرغ Swedberg وغرانوفتير Granovetter 2011). ولكن بينما ربَطَ كثيرون الأفكارَ حول «التضمين» بتحليل الشبكة الاجتماعية لعلم الاقتصاد، وهو الربط الذي قد تكون ورقتي البحثية في العام 1985 بشأن «التضمين» قد عززته، بيد أنني أستخدم المصطلح بشكل أكثر اتساعا هنا ليعني تقاطع المناحي الاقتصادية مع المناحي غير الاقتصادية للمجتمع، التي لا تشمل الشبكات الاجتماعية وآثارها فقط، ولكنها تشمل كذلك التأثيرات الثقافية، السياسية، الدينية، والمؤسسية على مستوى واسع. تضطلع الشبكات الاجتماعية بدور رئيس وسيط على المستويين الجزئي micro والكلي macro، وإن جزءا من عملي هنا يدفع باتجاه تطوير بعض الطرق التي تربط الشبكات بمواضيع أكبر في تحليل المجتمعات، مثل الثقة، والسلطة، والمعايير، والقيم، والمستوى المؤسسي للتحليل. وهذا بالضبط راجع إلى أن الشبكات الاجتماعية مهمة في شرح هذه المفاهيم التي تضطلع بدور مفاهيمي مهم.

إن هذا الكتاب ليس المكان اللائق لإطلاق حجج تقنية أو تفاصيل بشأن تحليل الشبكة الاجتماعية؛ فهناك عديد من الكتب الإرشادية الممتازة التي تفعل ذلك[14]. أفترض أنا كخلفية عامة أن القارئ لديه بعض المعرفة الأولية بآراء حول الشبكات الاجتماعية. بيد أنه سيكون مفيدا توضيح العديد من الحجج أو المبادئ النظرية بشأن تفاعل الشبكات الاجتماعية مع المخرجات الاجتماعية الأخرى. هنا، أقترح ثلاث أفكار، ليس الهدف منها أن تكون شاملة، ولكن مفيدة، أحددها في التالي:

1 - الشبكات والمعايير: تكون المعايير - أي الأفكار المشتركة حول السلوك الطبيعي أو الصحيح في مواقف محددة - أكثر وضوحا، وأكثر رسوخا، وأسهل في الإنفاذ كلما

كانت الشبكة الاجتماعية أكثر كثافة[15]، كما ناقشت ذلك بتفصيل أكثر في الفصل الثاني. وتقوم الحجة الكلاسيكية لهذا الاقتراح، من وجهة نظر علم النفس الاجتماعي (انظر، على سبيل المثال، فستينغير Festinger، وشاشتر Schachter، وباك Back 1948)، على العدد الأكبر من المسارات الفريدة في الشبكات الأكثر كثافة، والتي يمكن أن تنتقل عبرها الأفكار والمعلومات والتأثيرات بين العقد. وهذا يمكّن - على الأرجح - من مصادفة المعايير، ومناقشتها مرارا وتكرارا، ويزيد صعوبة إخفاء الانحراف، مما يرجح أكثر، إمكانية إحباطها. والنتيجة الطبيعية هي أنه - إن تساوت أمور أخرى - فستجد المجموعات الكبيرة صعوبة أكبر في بلورة المعايير وتطبيقها لأن كثافة شبكتها أكثر انخفاضا؛ ذلك بأن الأشخاص يعانون قيودا معرفية وعاطفية ومكانية وزمانية على عدد الروابط الاجتماعية التي يمكنهم إدارتها، ومن ثم، حتمية تشظي الشبكات الأوسع إلى زمر (على سبيل المثال، نيلسون Nelson 1966).

2 - **قوة الروابط الضعيفة:** إن وصول المعلومات الجديدة إلى الأفراد عن طريق روابطهم الضعيفة أكثر احتمالا من وصولها إليهم عن طريق روابطهم القوية. إن أصدقاءنا المقربين يتحركون في الدوائر ذاتها التي نتحرك فيها، وعليه فإنهم يتعلمون ما نعرفه نحن أصلا. والروابط الضعيفة، أو «المعارف» كما نسميهم عادة، يكونون أميَل إلى معرفة أناس لا نعرفهم نحن؛ مما يتيح لهم الحصول على مزيد من المعلومات الجديدة. هذا جزئيا بسبب أن الأصدقاء المقربين هم أكثر شبها لنا من غيرهم من المعارف وجزئيا لأنهم يقضون وقتا أكثر معنا. ومن خلال التحرك في دوائر مختلفة عن دوائرنا، يصبح المعارف بمنزلة نوافذنا المطلة على عالم أكبر مما قد يكشف عنه أصدقاؤنا المقربون. وعليه فعندما نحتاج إلى وظيفة جديدة، أو خدمة نادرة، أو معلومة غاية في الأهمية من أجل استثمار أو مشروع ما، سيكون المعارف رهانا أفضل، وذلك على الرغم من أن لدى أصدقائنا المقربين دوافع أكثر للمساعدة. يمكن للتركيبة الاجتماعية أن تتحكم في الدوافع. هذا هو ما سبق أن أسميته «قوة الروابط الضعيفة» the strength of weak ties (غرانوفيتر Granovetter 1973, 1983).

على مستوى أكثر كلية macro في التحليل، لاحظ أنه إذا ما كان كل واحد من الأصدقاء المقربين للشخص يعرف بعضهم بعضا، فإنهم سيشكلون عقدة، والعقد متصلة بعضها ببعض، إذا ما كانت متصلة أصلا، عبر روابط ضعيفة عوضا عن

روابط قوية. لذلك قد يكون تشكيل الروابط الضعيفة وموقعها الاجتماعي عاملا محددا أساسيا للكيفية التي تنتشر بها المعلومات في التركيبات الاجتماعية الضخمة. قد يكون هذا أحد الأسباب، على سبيل المثال، لنشر الأقاليم ذات التقنيات العالية والمرونة الكبيرة في الحركة بين الوظائف، لأحدث المعلومات التقنية بشكل أكثر فاعلية من تلك الأقاليم ذات الشركات الأكثر اكتفاء ذاتيا والأكثر اندماجا عموديا (قارن ساكسينيان Saxenian 1994، كاستيلا Castilla وآخرين 2000، فيراري Ferrary وغرانوفيتر2009 Granovetter).

3 - **الثغرات البنائية:** إن الأشخاص ذوي الروابط بشبكات متعددة ومنفصلة بشكل كبير بعضها عن بعض قد يتمتعون بميزة إستراتيجية. إذا ما كان هؤلاء الأفراد يشكلون الدرب الأوحد والذي من خلاله يتسنى للمعلومات أو المصادر أن تتدفق من جزء من الشبكة إلى جزء آخر، ستكون لديهم الفرصة لاستغلال «الثغرة البنائية» في الشبكات التي يوجدون فيها (بيرت1992 Burt). ويمكن للأفراد في هذه الحالة أن يكونوا وسطاء فاعلين وعليه فإنهم يتمتعون «برأسمال اجتماعي» كبير (قارن بيرت Burt 2005). أناقش بتفاصيل أكثر مزايا الوسطاء كونهم جزءا من معالجة أكبر للعلاقة بين الشبكات الاجتماعية والسلطة في الفصل الرابع.

هذه المبادئ وغيرها من مبادئ الشبكة تعتبر أدوات مفيدة عند الحديث حول «تضمين الشبكة». إن الفعل والنتائج الاقتصادية، مثل كل الأفعال والنتائج الاجتماعية، تتأثر بالعلاقات الاجتماعية للفاعلين تجاه الآخرين وكذلك بتركيبة الشبكة الشاملة لتلك العلاقات. باختصار، سأشير إليهما على التوالي باعتبارهما جوانب علاقاتية وبنائية لتضمين الشبكة.

أعني بالتضمين العلاقاتي relational embeddedness طبيعة العلاقات التي يمتلكها الأفراد مع أفراد آخرين محددين. يدور هذا المبدأ بشأن الثنائيات أو، كما يفضل علماء الاجتماع القول، «الأزواج» dyads. إن للتضمين العلاقاتي عادة تأثيرات مباشرة جدا في الفعل الاقتصادي الفردي. يُحدد كيف يتفاعل عامل ومراقب ما ليس فقط من خلال معاني هذه الفئات في التقسيم التقني للعمل ولكن كذلك من خلال علاقاتهم الشخصية المعينة، التي تُحدد بشكل كبير عن طريق تاريخ من التفاعلات. إن هذا المفهوم مطبق جزئيا من خلال استخدام الاقتصاديين لوظائف

المنفعة المترابطة، حيث إن منفعة الآخر تصبح حجة لوظيفة منفعة خاصة بك؛ بلغة أكثر وضوحا، إن رفاهيتهم تصبح جزءا من رفاهيتك. بيد أن ذلك لا يصور فعليا تلك الحقيقة القائلة بأن سلوكنا تجاه الآخرين يعتمد على بناء من التوقعات المتبادلة التي أصبحت جزءا أساسيا من العلاقة وكذلك - ومن أجل روابط قوية - من هوية الفاعلين.

ليست العلاقات الزوجية dyadic relations المحددة وحدها هي التي يمكن أن تؤثر في سلوكك؛ فهناك وقع كلي لمثل هذه العلاقات مجتمعة. إن مجرد التعلق بالآخرين يمكن له أن يعدل الفعل الاقتصادي. وعليه، لربما تود أن تبقى في شركة معينة على الرغم من كل الفوائد الاقتصادية المتوافرة في مكان آخر وذلك لتعلقك بعدد كبير من زملائك الموظفين. تبين القيمة غير الاقتصادية لمثل هذه التعلقات بشكل جزئي ميل أرباب العمل إلى أن يوظفوا عاملين يعرفونهم، حتى في غياب الفوائد الاقتصادية الخالصة لهذا التصرف.

أكد بعض الاقتصاديين عناصر معينة للتضمين العلاقاتي، كما هو الحال عندما يؤكد هارفي ليبينشتاين Harvey Leibenstein (1976) أو غاري بيكر Gary Becker (1976) على المعايير والمصالح المستلزمة في الأدوار التي قد تضطلع بها ثنائيات الأفراد، مثل الزوج والزوجة أو الموظف والمراقب. ويبدو أن هذا التأكيد يخفف تركيز علم الاقتصاد على فردانية المنهجية. بيد أنه وبسبب أن سلوك أفراد مثل هذه الثنائيات يستخلص بعيدا عن تاريخهم الشخصي الخاص، وبسبب الطريقة التي يُضمَّن بها التاريخ في شبكات أكبر، فأنا أقول إن التذرية لم تُتفادى ولكن فقط تُنقل إلى مستوى من التحليل أعلى بدرجة طفيفة، ألا وهو مستوى الأزواج dyads؛ فالأزواج لاتزال تُرى باعتبارها غير خاضعة للتأثيرات الأكثر اتساعا من تلك التي للأدوار المفروضة المتبناة. نرى مجددا استعمال مفاهيم الإغراق في الجانب الاجتماعي - الأشخاص يتصرفون تماما بناء على إملاءات الدور المكتوب لهم - وذلك لتطبيق ما هو في الواقع نظرة إلى الفعل موسومة بالتذرية والتهوين من الجانب الاجتماعي.

أعني بالتضمين البنائي structural embeddedness تأثير البناء الكلي للشبكة التي يُضمَّن الأفراد فيها. ومقارنة بالتضمين العلاقاتي، فإن التضمين البنائي عادة ما

تكون له تأثيرات أكثر دقة وأقل مباشرة في الفعل الاقتصادي. وعليه، يمكن لعامل ما بشكل أكثر سهولة أن يحافظ على علاقة جيدة مع مراقب ما له علاقات جيدة مع معظم العاملين الآخرين كذلك. إذا ما كان المراقب على خلاف مع الآخرين، خصوصا إذا ما كان هؤلاء الآخرون ودودين بعضهم تجاه بعض، فسيجعلون الحياة عسيرة لهذا العامل المقرب جدا من المراقب، ستكون هناك ضغوطات قوية عليه لينأى بعيدا عن هذا التقارب. وإذا لم يشكل العاملون الآخرون جماعة مترابطة، فإن تثبيت هذه الضغوط لن يحدث إلا بصعوبة.

وإذ أزعم هذا، فإنني أستند إلى المبدأ القائل إنه بقدر ما تكون الاتصالات المتبادلة بين زوج ما، تنتشر معلومات أكثر فاعلية بشأن ما يضطلع به أعضاء الزوج، ومن ثمة، وجود قدرة أفضل على تأطير هذا السلوك. وهكذا، في هذه الحالة ذات الكثافة العالية للشبكة، يمتص عامل ما معايير من المجموعة التي تجعل علاقة وثيقة ما مع المشرف مستحيلة تماما.

التضمين البنائي يؤثر كذلك في سلوك الأفراد عن طريق تأثيره في المعلومات المتوافرة عندما تُتخذ القرارات. وعليه، فإن تركك عملك لا يتوقف فقط على ارتباطاتك الاجتماعية، ولكن كذلك على ما إذا كانت المعلومات بشأن الفرص البديلة تصلك. وشراؤك علامة تجارية معينة من الصابون يمكن أن يحدده جزئيا البناءُ الخاص بشبكتك الاجتماعية والمعلومات والمؤثرات التي تصلك من خلالها (كاتز Katz ولازارسفيلد Lazarsfeld 1955). يتوقف اعتقاد العاملين أن أجورهم عادلة على الكيفية التي يبنون بها جماعتهم المقارنة، وهو الموضوع الذي لا يعتمد فقط على موقعهم في التقسيم التقني للعمل، ولكنه يعتمد كذلك على موقعهم في الشبكات الاجتماعية غير المحددة اقتصاديا التي تتقاطع مع أماكن العمل (انظر غارتريل Gartrell 1982)، مثل تلك الخاصة بالقرابة أو الأماكن القريبة من مقر السكنى. هذا مثال جيد على الكيفية التي تتقاطع بها المؤسسات الاقتصادية وغير الاقتصادية، مع ما يترتب على ذلك من آثار بالنسبة إلى كليهما، وهو موضوع الفصل السادس.

على مستوى تحليل مختلف عن التضمينين العلاقاتي والبنائي، هناك التضمين الزمني Temporal Embeddedness، وهو مهم بشكل استثنائي؛ وهذا عكس

الاختزال الزمني تماما، والذي يعامل العلاقات وأبنية العلاقات كأنها ليس لديها أي تاريخ يشكل الوضع الحالي. في العلاقات المستمرة، لا يبدأ البشر من جديد كل يوم، ولكنهم يحملون أثقال التفاعلات السابقة في كل يوم جديد؛ فهناك داخل الآلة المعرفية الإنسانية قدرة استثنائية مبنية، لم تنل للأسف قدرا مهما من الدراسة والبحث، لتوثيق التفاصيل والنغمة العاطفية للعلاقات السابقة وذلك لفترات طويلة من الزمن، ذلك أنه حتى إذا ما لم تكن للفرد تعاملات مع شخص معين على مدى سنوات، فإن إعادة تفعيل العلاقة لا تبدأ من الصفر ولكن من مجموعة من المشاعر والتفاهمات(*) المشتركة المكتسبة سابقا. يشير ذلك إلى النقاش السابق حول التبعية للمسار ويمتد مجال تخصصه إلى تاريخ الشبكات الاجتماعية.

إن بنيات العلاقات عادة ما تنتج عن عملية مستمرة عبر الزمن ونادرا ما يمكن فهمها بغير ذلك. وعليه، عند الحديث عن الإضرابات في المصانع بأعداد كبيرة من العمال الفلاحين و«العمال الوافدين»(**)، مثل مصانع السيارات الألمانية، يقول سابيل Sabel إن «الإضرابات التي ينفذها العمال من الفلاحين... عادة ما تبقى حوادث عرضية، معزولة عن بقية حياة المصنع ومعزولة بشكل متزايد للعمال الفلاحين أنفسهم عن العمال الآخرين. ومع ذلك، فإن هذه الحوادث تدفع بالبعض من هؤلاء العمال الفلاحين إلى التواصل مع المجتمع الخارجي وذلك عبر عامل مكافح نقابي، أو عامل محلي متعاطف، أو ممثل عن الإدارة.... إلى الحد الذي يمكن عنده لبعض هذه الاتصالات أن تدوم، ستتمكن من تشكيل مسار صراع لاحق» (1982: 136). من خلال رصد هذه العلاقات، تمكن سابيل من تقديم تفسير جديد للعلاقات الصناعية المضطربة في إيطاليا في سبعينيات القرن العشرين (1982، الفصل الرابع). وقد يلاحظ تفسيرٌ مقطعي جيد أهمية هذه الاتصالات باعتبارها جهات اتصال بين المجموعتين، ولكنه لن يكون قادرا على المساهمة في أي حجة عامة حول الظروف التي نشأت فيها هذه البنية. ومن دون هذا التفسير، سينزلق المحللون إلى تفسيرات ثقافية أو نفعية، إذ يظهر كلاهما عندما تُهمل الديناميات التاريخية. تسلط هذه الحالة المحددة الضوء كذلك على بعض النقاشات حول

(*) يراعى ترتيب الكلمتين. [المراجع].

(**) Guest workers، هم العمال الأجانب أو العاملون في بلد من غير جنسيتهم. [المترجمة].

موضوع الثقة الذي أحلله في الفصل الثالث، مادامت تستعرض الثقة باعتبارها تنبثق من سلسلة من الأحداث عوضا عن أنها خاصية ثابتة تغرسها الأسر أو الثقافة، كما في بعض الحجج الاقتصادية الحديثة.

1-6: مفردات الدوافع الفردية

إن إيجاد مسلك قابل للاستمرار بين تفسير يعتمد بالكامل على المصالح الفردية، وتفسير يفترض أن هذه المصالح خاضعة دائما لكيان اجتماعي أكبر، يتطلب مزيدا من النقاش حول الدوافع الفردية. أقترح ثلاثة تمايزات مهمة فيما يتعلق بهذه الدوافع: قد يكون السلوك عقلانيا على نحو أداتي، أو قد لا يكون كذلك، وقد يكون موجها إلى الأنا، أو قد لا يكون موجها على هذا النحو، وقد يكون ذا توجه اقتصادي أو اجتماعي.

يتضمن أول هاته التمايزات إمكانية وصف السلوك بشكل جيد باعتباره استخدام وسائل لتحقيق غايات محددة. إن القضية - في بعض الأحيان - تؤطَّرُ بصفتها سلوكا أداتيا مقابل سلوك غائي (أو ذرائعي نفعي) لذاته(*)، مع اعتبار السلوك الأخير فعلا مطلوبا في حد ذاته، وليس فعلا من أجل تحقيق شيء آخر. وقد يتراوح هذا السعي بين مذهب المتعة البسيط وأنقى الالتزامات بالقيم، لكنه يتميز بعدم استلزام حساب صريح أو ضمني لعواقب فعل ما. وتعامل النظرية الاجتماعية هذا النوع من الفعل معاملة عابرة، إذ غالبا ما تتسم بالتسرّع، والطيش. وتتجلى إحدى الحالات فيما يسميه ماكس فيبر الفعل «ذا القيمة العقلانية» value-rational action: «أمثلة... ستكون أفعال الأشخاص الذين – بغض النظر عن التكلفة الممكنة التي سيتحملون أعباءها – يتصرفون بهدف ترجمة اقتناعاتهم إلى ممارسة، بخصوص ما يبدو لهم مطلوبا بحكم الواجب، أو الشرف، أو السعي وراء الجمال، أو دعوة دينية، أو ولاء شخصي، أو بحكم أهمية «قضية» ما، بغض النظر عما تتألف منه... إن الفعل ذا القيمة العقلانية يشمل دائما «أوامر» أو «مطالب» تعتبر – في رأي الفاعل – ملزمة له». إن مثل هذا الفعل ليس عقلانيا بالمعنى الأداتي

(*) إن هذين المقابلين لهذين السلوكين (أداتي مقابل غائي ذرائعي نفعي) من اقتراح مراجع هذا العمل المترجم، لكلمتي instrumental and consummatory على التوالي. [المراجع].

المعتاد لأنه «كلما كرس الفاعل حياته – من دون قيد أو شرط – لهذه القيمة في حد ذاتها، أو للمشاعر الخالصة، أو الجمال الخالص، أو الخير المطلق، أو الإخلاص في أداء الواجب، قلّ تأثير اعتبارات عواقب أفعاله بهذا الخصوص» («فيبر» 1968: 25-26 [1921]). ويميز «فيبر» أيضا بين هذا النوع، ونوع آخر من الفعل غير الموجه إلى الوسائل والغايات، أي الفعل «الوجداني»، المدفوع بالعواطف. وتعد بعض الأمثلة التي يقدمها سلوكا يلبي «رغبة في الانتقام، أو إشباعا حسيا، أو إخلاصا، أو نعيما تأمليا، أو تخلصا من توترات عاطفية» (25).

في تاريخ الفكر الاقتصادي، كان الفرق بين الفعل الأداتي والفعل غير الأداتي يُخلَط أحيانا بفكرة ما إذا كان السلوك موجها نحو الجوانب الاقتصادية أو جوانب أخرى من هذا الفعل – وهي الفكرة الغريبة التي اختُبِرت سابقا، حيث إن الفعل العقلاني للأهداف غير الاقتصادية والتوجهات اللاعقلانية تجاه الاقتصاد تبدو سائدة بما فيه الكفاية. لقد تقفى ألبرت هيرشمان (1977)، على سبيل المثال، وعلى مدى قرون، أثر الفرق بين «العواطف» و«المصالح»، التي أصبحت تعتبر – في إشارة إلى الدوافع الاقتصادية – مجالا لسلوك هادئ وعقلاني، وخيّر. لقد ضُمِّنت الدوافع غير الاقتصادية بشكل تدريجي في فئة «العواطف» مع الافتراض المرافق بأن تعقبها ليس مسألة فعل عقلاني، وعليه ليس مناسبا للتحليل الاقتصادي. بحلول زمن آدم سميث، كان هذا التمييز ثابتا بقوة، كما هو واضح جدا في كتابات باريتو Pareto، إلى درجة انفصل فيها علمه الاقتصادي عن علمه السوسيولوجي، بحيث يمكن للمرء أن يقرأ علما من هذين العلمين من دون الاهتمام بالآخر[16]. وهكذا، علّق بول صامويلسون Paul Samuelson في مؤلفه «أسس التحليل الاقتصادي» Foundations of Economic Analysis – متأثرا بباريتو – بشأن مسألة أن «العديد من علماء الاقتصاد سيفصلون علم الاقتصاد عن علم الاجتماع على أساس سلوك عقلاني أو غير عقلاني» (1947: 90)[17]. إن أحد أنواع المشاكل التي سببتها معادلة الفعل الاقتصادي والسلوك العقلاني والمهذب للحجة الاقتصادية هو أنها أهملت تحليل الخداع والنصب في علم الاقتصاد.

إن الخط الثاني الفاصل هو ما إذا كان الفعل «أنانيا» («متمركزا حول الذات») أو عكس ذلك. تُسقط بعض صيغ نظرية الاختيار العقلاني إمكانية السلوك الإيثاري عن

طريق تأكيد أنه يمكن التنظير لأي فعل على أنه يحقق هدفا شخصيا ما للفاعل، سواء أوافقت الفاعلة أم لم توافق. يشير سن (1977) Sen إلى هذه الحلقة المفرغة على أنها «الأنوية التعريفية» definitional egoism. إن الموضوع بالنسبة إلى النظرية الاجتماعية، وبالتحديد النظرية الاقتصادية، والتي يعالجها مقال سن الشهير، تدور حول ما إذا كانت الحلقة المفرغة التي تمنع الإيثار مفيدة. يقول سن إنها ليست كذلك، بما أنه توجد العديد من الأمثلة المهمة حيث يتصرف الناس بطريقة مخالفة لمصالحهم وذلك للإيفاء بـ «الالتزامات» التي لديهم تجاه مبدأ أو قيمة ما أو تجاه مصلحة كيان اجتماعي معين تعداهم. إن جعل السلوك أنويا بحكم طبيعته يمنع إمكانية فهم هذه الحالات المهمة. تبقى أمثلة سن حول «الالتزام» مع ذلك، ضمن إطار أداتي لوسائل كفيلة بتحقيق الغايات، مثلما يفرق بين الدافع الأنوي لشخص يتحرك لإيقاف تعذيب شخص آخر لأن هذا الفعل يلحق به المرض، وبين آخر يوقف التعذيب لأنه يعتقد أنه خطأ، على الرغم من أن مثل هذا الفعل قد يكون خطيرا ويقلص من مصلحته الخاصة. في كلتا الحالتين، مع ذلك، هناك هدف يُسعى إليه (إيقاف التعذيب)، والفاعل لا يُظهَر على أنه يسعى خلف أجندة غائية خالصة.

إن الفرق الثالث أقل أهمية من الرأي الخاص بالدافع الإنساني، غير أنه غاية في الأهمية في مناقشة هذا الكتاب، ويهم ما إذا كان فعل ما يسعى خلف هدف اقتصادي فقط، أو هدف اجتماعي (بمعنى غير اقتصادي)، أو خليط من هذين الهدفين. وفيما تبقى من هذا الفصل سأركز على الفرق الثالث وتبعاته. وفي الفصل الثاني سأقيّم السؤال الثاني الذي يدور حول كيف أن الفعل في الاقتصاد يتأثر بالالتزامات: المفاهيم المشتركة لما هو لائق، وعادل، ومنصف، يتعدى السعي الخالص تجاه المصالح الفردية. إن السؤال الأول، وهو الدائر حول ما إذا كانت أفضل وسائل إدراك السلوك هي من خلال إطار الوسائل الكفيلة بتحقيق الغايات(*) أم غير ذلك، هو بطريقة ما أصعب الأسئلة للتناول، وسيظهر من وقت إلى آخر في سياقات محددة، خاصة حين أوضح بعض المضامين النظرية من نظريات المعرفة البراغماتية.

(*) هذا المقابل من اقتراح المراجع لتعبير «means-ends framework». [المراجع].

بالإضافة إلى الدوافع الاقتصادية، التي أعني بها البحث عن البضائع والخدمات المطلوبة، فإن الناس في كل الثقافات يسعون، بدرجات مختلفة، خلف الأهداف غير الاقتصادية للاندماج الاجتماعي، والاستحسان، والمكانة الاجتماعية، والسلطة، التي تكون متوافرة فقط في سياق اجتماعي من خلال شبكات الآخرين. مع الأخذ بعين الاعتبار أهمية الدوافع الاجتماعية؛ فبالكاد يمكن توقع سعي الناس خلف أهدافهم الاقتصادية في حلبة معزولة تماما من أي فرصة لتحقيق الأهداف الاجتماعية، كما هو الحال إذا كانت الحياة الاقتصادية غير شخصية ومتذرية. وعليه فإنه من الشائع، كما سنرى في فصول لاحقة، للعلاقات الاقتصادية والتي تبدأ بطريقة محايدة، وغير شخصية، أن تطور محتوى غير اقتصادي في وقت يحاول فيه الناس بنشاط منع انفصال الجوانب الاقتصادية وغير الاقتصادية من حياتهم. كان هذا التقدم واضحا من قبل بالنسبة إلى إميل دوركايم Emile Durkheim، وهو موضوع رئيس في كتابه «تقسيم العمل في المجتمع» Division of Labor in Society: «حتى حين يعتمد المجتمع تماما على تقسيم العمل، فهو لا يحلل نفسه إلى مجموعة ضخمة من الذرات المجاور بعضها لبعض، التي لا يمكن أن ينشأ بينها إلا الاتصال الخارجي والاتصال العابر. إن الأعضاء مرتبطون بروابط تمتد إلى أبعد بكثير من اللحظة القصيرة التي من خلالها تُحقَّق عملية التبادل» (173: 1984 [1893]).

أناقش في فصول لاحقة أن الكثير من الأهداف الاقتصادية الخالصة تُحقَّق بأقصى درجات الكفاءة من خلال التواصل مع الآخرين المعروفين. ولكن لأن العديد من الناس يسعون خلف أهداف اقتصادية في الوقت ذاته الذي يسعون فيه خلف الاندماج المجتمعي، والاستحسان، والمكانة الاجتماعية، والسلطة، فإنه من المرجح أنهم سيفضلون توجيه نشاطهم الاقتصادي من خلال شبكات الأصدقاء والمعارف، حيث «كل الأهداف يمكن ملاحقتها في الوقت ذاته». إن فصل هذه الأهداف لن يكون عديم الكفاءة فقط ولكنه سيكون غريبا كذلك. من الصعب أن نتوقع من أولئك الذين يكرسون معظم حياتهم لمساعٍ اقتصادية خاصة أن يفصلوا هذه المساعي عن الاحتياجات غير الاقتصادية التي تشكل الهوية الإنسانية بقوة. وعلى العكس من ذلك فإن مسألة ورود قدر كبير من النشاط الاقتصادي في الشبكات الاجتماعية للآخرين المعروفين يجعل من الصعب على الأفراد فصل أهدافهم الاقتصادية عن أهدافهم غير الاقتصادية.

إن سعي الناس خلف أهداف اقتصادية وغير اقتصادية في الوقت ذاته يشكل تحديا شديدا للتحليل الاقتصادي الذي يركز فقط على أحدهما، وللتحليل الاجتماعي الذي يركز فقط على النوع الأخرى. وتقدم نظريات العلوم الاجتماعية للفعل حاليا القليل من الاستبصار عن الكيفية التي يخلط بها الأفراد هذه الأهداف. إنه ليس كافيا أن يُوصَّف التحدي على أنه وسيلة لتقييم كيف يقبل الأفراد النتائج غير الاقتصادية ليحظوا بالنتائج الاقتصادية. وقد يكون ذلك لائقا أحيانا، غير أنه من المضلل جدا افتراض أن صيغة الادخار العقلانية يمكن تطبيقها على مجموعات الدوافع كلها، حيث إن بعض الأهداف تُختبَر على أنها لا تقبل القياس بغيرها (انظر الفصل الخامس)، وأن الفعل لا يُوَجَّه دائما بشكل أداتي.

إن هناك حالة بسيطة توضح بعض هذه الأمور تتمثل في تأثير انسيابية معلومات سوق العمل من خلال الشبكات الاجتماعية. يحلل بعض علماء الاجتماع هذه الحالة بتقديم حجج أداتية حول أفضل الطرق التي يدير بها الشخص شبكاته من أجل تحقيق الفائدة الاقتصادية (قارن: بورمان Boorman 1975 حول الاستثمار في العلاقات الضعيفة مقارنة بالعلاقات القوية وبيرت Burt 1992 حول استخدام «الثقوب البنائية» Structural Holes). ولكن على الرغم من قيمة هذه الحجج فإنه من الصعوبة التمسك بإطار بسيط من العقلانية الأداتية حتى مع هذه الحالة التي تبدو مباشرة. إن دراستي التجريبية (غرانوفيتر Granovetter 1995) تظهر أن تخيل المعلومات حول الوظيفة على أنها دوما نتاج «الاستثمار» في المعارف مضلل إلى حد بعيد. أحد أسباب ذلك، كما يقول بيتر بلاو Peter Blau في نقاشه لحدود مفهوم «التعامل الاجتماعي» Social Exchange، هو أن الردود الإيجابية من الآخرين (الذين لربما «يستثمرون» فيك)، لا تعد مجزية إلا بقدر اعتقاد المستفيد أن هذه الردود لم تكن تروم «المكافآت» (بلاو Blau، 1964 : 62-63). ويرغب الناس في أن يكونوا محل محبة وإعجاب الآخرين. إن الاستحسان غير الصادق أفضل من عدمه (وهو ما يعرفه المتملقون جيدا) بيد أنه يخبو بالمقارنة بالاستحسان الخالي من دافع خفي. كما ذكرت في موقع آخر، «على الرغم من أن بعض «المستثمرين» في العلاقات الاجتماعية قد يكتسبون مهارة عالية في التظاهر بالإخلاص، كما يظهر من نجاح «المتحايلين على

الثقة» confidence rackets(*) فإن رغبة المستقبلين في الاستحسان الحقيقي وتيقظ معظمهم لاكتشاف نقيضه، يقيد بشدة دور الوسيلة المدروسة في الحياة الاجتماعية» (غرانوفيتر Granovetter 2002: 37).

في المجرى الطبيعي للأحداث – على عكس عالم النظرية الاجتماعية – فإن خلط الدوافع بين نشاط اقتصادي ونشاط اجتماعي، أو بين نشاط أداتي ونشاط غائي هو أمر روتيني. على سبيل المثال، عادة ما يذهب الأفراد إلى الحفلات من دون أن يكون في أذهانهم أي شيء سوى الاستمتاع بالوقت، ومع ذلك فإن المعلومات عن الوظائف يمكنها أن تمرر، وهي بالفعل تمرر، بين المدعوّين (غرانوفيتر، 1995). أسواق العمل والاندماج المجتمعي خلال عطلة نهاية الأسبوع هي مؤسسات منفصلة والتي لا يعتمد تَقاطُعُها على فعل الأشخاص فقط. إن دينامية هذه التقاطعات هي موضوع مهم سيُركَّز عليه في الفصل السادس. إن هناك تأثيرا كبيرا للكيفية التي تخترق بها المؤسسات المختلفة بعضها بعضا على ما يحمله الناس معهم من دوافع مختلطة متعددة في مواقفهم الاجتماعية.

وكما يشير موضوع التداخل المؤسسي فإن النشاط الاقتصادي وغير الاقتصادي يحدثان معا ويمكن أن يكونا متصلين بشكل لا ينفصل، وأن ذلك على درجة من الأهمية ليس فقط لأنه يعقد تفسير السلوك الفردي، ولكن كذلك لأن له تداعيات تتجاوز مستوى الأشخاص. على وجه الخصوص، النشاط غير الاقتصادي يؤثر في التكاليف والتقنيات المتوافرة للنشاط الاقتصادي. ويرى الاقتصاديون عادة الجانب السلبي فقط من المعادلة. على سبيل المثال، في الثقافة التي تكون فيها الممارسات الفاسدة شائعة، قد تُفرَض تكاليفُ اقتصادية مرتفعة على الإنتاج العادي للبضائع والخدمات. وعادة ما توصف مثل هذه الحالة - بازدراء - بكونها حالة «ريعية» (انظر كروغر Krueger 1974، بخاصة). غير أن الجانب الآخر من القصة هو أن التكاليف الاقتصادية عادة ما تُخفَّض عندما يسعى الفاعلون خلف أهداف اقتصادية من خلال مؤسسات وممارسات غير اقتصادية لم تسهم في تكاليفها إلا بقدر قليل أو ربما لم تسهم بالمطلق. وعليه، فإنه عندما يسعى أرباب العمل إلى عملية التوظيف

(*) هذا مقابل تقني من اقتراح مراجع الترجمة. [المراجع].

من خلال الشبكات الاجتماعية، فإنهم لا يحتاجون – وربما لا يستطيعون – إلى أن يدفعوا الثمن لتشكيل الثقة والالتزامات التي تحفز الأصدقاء والأقرباء لمساعدة بعضهم بعضا في إيجاد أفضل فرص التوظيف. إن هذه الثقة والالتزام ينتجان عن كيفية تشكيل المجتمع لمؤسسات القرابة والصداقة فيه، وأن أي مكتسبات في الكفاءة الاقتصادية ناتجة هي عادة نتيجة غير مقصودة للفعل الذي يرتكبه الأفراد الساعون خلف الاندماج المجتمعي، والاستحسان، والمكانة الاجتماعية. من خلال التوظيف عبر الشبكات يستخدم أرباب العمل مكانتهم السلطوية العليا لخلق حالة يكون فيها فعلا الأشخاص الاقتصادي والاجتماعي متشابِكَين. وعليه فإنه من التضليل اعتقاد أن مثل هذا الخلط في الأنشطة هو النتاج الخالص للأوضاع المعزولة والشخصية للأفراد (قارن غرانوفيتر Granovetter وتيلي Tilly 1988).

سأعود إلى هذه الموضوعات في الفصول: الثاني والخامس والسادس وفي الجزء المتمم للكتاب في نقاشي لموضوع «الفساد».

في الفصول القادمة، سأعرض بعض المبادئ والحجج حول بعض من أهم الأدوات والموضوعات والمناقشات المفاهيمية ذات الصلة بمحاولة فهم الاقتصاد في محيطه الاجتماعي. وسيقدم الفصل الثاني بعض الحجج حول المعايير، والاقتصاد الأخلاقي والثقافة، وحول ما قد تُطْلِعنا عليه الصراعاتُ العنيفة حول دور هذه الحجج في الاقتصاد بشأن الاستراتيجيات التحليلية. ويبني الفصل الثالث على هذا النقاش ويراجع ويعلق على المادة الضخمة المكتوبة حول الثقة في الاقتصاد. ويناقش الفصل الرابع الدور الذي تمارسه السلطة في العمليات الاقتصادية، ويتناول الفصلان الخامس والسادس كل هذه المفاهيم تجاه القضايا المهمة التي تؤثر فيها المؤسسات الاجتماعية، وتساعد على صياغة الفعل الاقتصادي. وتفسح هذه الفصول المجال للفصول التجريبية الأكثر تفصيلا في مؤلفي المتمم لهذا الكتاب، والذي يحاول أن يظهر كيف أن لعدّة من الأفكار التي طُوِّرت هنا أن تلقي الضوء على مجموعة واسعة من الحالات الحقيقية.

2

تأثير التركيبات الذهنية في الفعل الاقتصادي: المعايير والقيم والاقتصاد الأخلاقي

«إن تفسير اختيار عقلاني بديل قد يبين أن الناس يلتزمون بالمعايير إذا - وفقط إذا - كانت فوائد هذا الالتزام أكثر من تكاليفه»

2-1: مقدمة

تشير الفصول الثلاثة القادمة إلى أهمية المبادئ الذهنية مثل المعايير، وأهمية الثقة، وأهمية السلطة على التوالي بالنسبة إلى الاقتصاد. إن هذه النقاط كلها مترابطة بعمق، ولا يوجد ترتيب بديهي يجب اتباعه في معالجتها. وثمة تفسيران رائجان لكل هذه النقاط، يعكسان الفعل العقلاني عند الأفراد، أو أنهما عقلانيان من منطلق أكثر ضبابية، نتاج عملية تطورية اختيارية أدت إلى نتائج أكثر إفادة من غيرها بالنسبة إلى الكفاءة الاقتصادية. إن أحد الخيوط الممتدة عبر هذه الفصول يتمثل في شكوكي العميقة في أن مثل هذه الاعتبارات تشرح بدقة

المعاييرَ، أو الثقةَ، أو السلطةَ، وفي محاولتي تطوير حجج أكثر دقة. كما أؤمن بأن أي فهم للاقتصاد لا بد من أن ينسجم مع هذه القوى الاجتماعية المهمة، حيث الحاجة ماسة إلى تفسير أكثر دقة.

إن أحد الأشياء التي تميز النقاش حول المعايير الاجتماعية عن الخطاب المعتاد حول الفعل الاقتصادي هو أن هذه المعايير عصيَّة على التوصيف التام من حيث اختيار الناس العقلاني لأفضل مسار عمل من بين تلك المسارات المتاحة، وذلك للدفع إلى أقصى حد بالتفضيلات المتضمنة. عوضا عن ذلك، فإن نقاشا دقيقا للمعايير يتطلب منا أن نأخذ بجدية إمكانية أن يكون للناس تصور ما عن طبيعة الأمور، أو عن كيف ينبغي أن تكون هذه الأمور، أو كيف يجب أن تكون، يلغي، أو يتجاوز، أو على الأقل، يعدل الفعل الذي سينتج عن المصلحة الشخصية فقط. إن نقاشا حادا يشتعل حول مدى أهمية الحالات العقلية بصفتها سببا للسلوك، وما إذا كان هذا الأمر ثابتا فعلا، وما إن كان بالإمكان إعادة حشو هذه الجينات في قنينة الاختيار العقلاني. وعلى الرغم من أنني سأعقب على هذا النقاش الأخير، فإنني أعتبره أقل أهمية من السؤال الأكثر جوهرية بشأن أي دور تمارسه المعايير في الفعل الاقتصادي والنتائج الاقتصادية. كما أشير إلى أن المفهوم المعتاد لـ «المصلحة الشخصية» يتطلب افتراض أن أهداف الأفراد أو غاياتهم محددة بشكل جيد، بحيث إن الفعل «العقلاني» يتطلب إيجاد وسائل تحققها بكفاءة عالية. إن نظرية «المعرفة الذرائعية» Pragmatism (وسلالتها الفكرية مثل «البنائية» Constructivism) تلقي شكوكا على هذا المخطط البسيط للوسائل الكفيلة بتحقيق الغايات، وسأستكشف مضامين التطور المشترك للوسائل والغايات خلال مسار الفعل، وحل المشكلات التي تقترحها هذه الرؤى، غير المنسجمة مع النماذج المعتادة «للفعل العقلاني» (قارن ديوي Dewey 1939، ويتفورد Whitford 2002).

وبما أن المعايير والقيم هي في جوهرها مبادئ ذهنية تشمل فهما ذاتيا للأفراد لمعنى الحالات الاقتصادية وأهميتها ينسجم مع مدى أهميتها الحقيقية في الاقتصاد، فإن الأساليب والافتراضات السلوكية الخالصة يصبح الدفاع عنها أكثر صعوبة؛ حتى إن اتفقنا على أن المعايير تطورت من أجل الكفاءة الاقتصادية، نبقى غير قادرين

على تخيل إمكانية أن يكون لها قدر كبير من التأثير، إلا من حيث إيمان الناس ذاتيا بأهميتها، وميلهم نتيجة لذلك إلى اتباعها وفرضها ضد أي انتهاك.

وأستخدم الفروق التقريبية النمطية بين المفاهيم. تعد «المعايير» Norms مبادئ يعترف بها الناس، وأحيانا يتبعونها؛ إذ تتعلق بالأسلوب اللائق، أو المناسب، أو «الأخلاقي» لإدارة أنفسهم، ويُتَقاسم ذلك كله اجتماعيا ويُفرَض بشكل غير رسمي من قبل الآخرين. و«القيم» Values مفاهيم أوسع تدور حول ماهية الحياة الجيدة والمجتمع الجيد، والتي من خلالها قد تُستنتج - من حيث المبدأ - المعاييرُ الأكثر تحديدا والموجهة وفقا للموقف. لقد صِيغ مصطلح «الاقتصاد الأخلاقي» Moral Economy عن طريق المؤرخ إي. بي. تومبسون E. P. Thompson (1971) ومن حينها استُخدِم بشكل واسع على أنه يعني مجموعات المعايير الخاصة تحديدا بالاقتصاد؛ بمعنى مفاهيم السلوك الاقتصادي اللائق أخلاقيا. إن مصطلح «ثقافة» Culture يشير، في جزء منه، إلى أن المعايير والقيم ليست عشوائية بين الأفراد؛ فقد تتفق الجماعات حول ماهية هذه المعايير والقيم بوصفها جزءا من إجماع أعمّ حول كيفية النظر إلى العالم. إن قدرا كبيرا مما يدعى - عادةً - «ثقافة» لا يدور بالضرورة حول «المعايير» بالمعنى الذي استخدمته: إن تفضيل الأكل بِعِيدَان تناولِ الطعام هو «ثقافي»، بيد أنه ليس الشيء «الأخلاقي» الذي يجب فعله. إن استخداما آخر لكلمة «معيار» بحيث تعني الممارسة النمطية عند شعب ما قد يشمل استخدام عِيدَانِ تناولِ الطعام، بيد أن معظم هذه الممارسات قد يكون من الأفضل وصفها على أنها «عادات» Habits، وهي التي يعتقد الذرائعيون أنها تحكم معظم السلوك اليومي بطريقة تدهش الفاعلين؛ لكونها خالية من الصعوبة وغير موجهة إلى أهداف محددة جيدا (انظر، على سبيل المثال، ديوي Dewey، 1939: 33-39).

أتقصى هنا أسئلة عريضة حول المعايير في الاقتصاد: فما هذه المعايير؟ لِمَ يتبعها الناس؟ كيف تتفاعل مع مسببات السلوك الأخرى؟ من أين تأتَّت؟ ما محتواها، وهل يمكن التنبؤ بها؟ كيف تكون المعايير إجمالا ذات كفاءة اقتصادية؟ ما مدى فائدة مفهوم «الاقتصاد الأخلاقي»؟ في الفصلين الخامس والسادس سأتقصى تراكم المعايير إلى مفاهيم ذات درجة أعلى للفعل مثل الثقافات، و«المخطط» schemata،

و«المنطق المؤسسي» institutional logics، و«أساليب التسويغ» modes of justification، و«أنواع الرأسمالية» varieties of capitalism، وغيرها.

2-2: ما المعايير الاقتصادية، ولماذا تؤثر في الفاعلين الاقتصاديين؟

لا أحد يشك في أن الناس لديهم أفكار حول السلوك المقبول في السياق الاقتصادي وغيره من السياقات. وإن موضع النقاش هنا هو مدى الحاجة إلى تحفيز مثل هذه الأفكار، وذلك للمساعدة على تفسير الفعل الاقتصادي والنتائج، وما إذا كان مثل هذا التحفيز متسقا أو غير متسق مع الاختيار العقلاني و«الفردانية المنهجية» methodological individualism.

في الماضي، في علم الاجتماع، وبدرجة أقل في علم الإنسان، كان التفريق بين القيم والمعايير يحتل مكانا بارزا في النظرية العامة. ويشير غريبير Graeber (2001 :4-5) إلى أن عالم الإنسان الشهير من جامعة هارفارد كلايد كلخون Clyde Kluckhohn، قد سعى في الأربعينيات والخمسينيات من القرن الماضي إلى جعل تنوع القيم أو «توجهات» القيم بين المجتمعات حول الأسئلة الرئيسة للوجود البشري مركز نظرية علم الإنسان. بيد أنه لم يتمكن من تحقيق إجماع حول التعريفات أو أبعاد القيمة، ومن ثم كان له أتباع قليلون. ومن جهة أخرى، في علم الاجتماع، أعطى التأثير الهائل لتالكوت بارسونز للقيم والمعايير موقعا مميزا في النظرية الاجتماعية، على الأقل في الولايات المتحدة، من الثلاثينيات إلى الستينيات من القرن الماضي.

في محاولة لصنع تقسيم واضح للعمل ضمن علم الاقتصاد، والعلوم السياسية، وعلم الاجتماع، جادل بارسونز بأن العلوم السياسية اهتمت باستخدام الإكراه في المجتمع، واهتم علم الاقتصاد بالتكيف العقلاني للوسائل الموصلة للغايات، واهتم علم الاجتماع بدراسة القيم العليا التي تترابط بها المجتمعات. بالنسبة إلى بارسونز، فإن مفتاح فهم الأنظمة الاجتماعية كان يتجلى في كيفية أن قيم المجتمع الأكثر عمومية «يُعبَّر عنها في مستويات أقل بشكل متسلسل، بحيث إن المعايير التي تحكم أفعالا محددة على أدنى مستوى يمكن توضيحها من دون لبس. بالإضافة إلى ذلك، فإن كل فعل اجتماعي يُنظَّم طبقا للأنماط المعيارية...» (1959: 8).

خلافا لذلك فإن الاقتصاديين قد قاوموا - تاريخيا - المعايير والقيم على أنها قوى سببية. وعلى الرغم من أن ذلك قد تغيَّر بصورة كبيرة خلال السنوات الخمس والعشرين الماضية (على سبيل المثال، انظر الفصل الثالث حول الثقة)، فإن العديدين لايزالون، في الأغلب، يتبنون موقف القاضي الفدرالي والباحث الاقتصادي والقانوني ريتشارد بوسنر Richard Posner، الذي يشك في أن «كثيرا من الناس يأتون بأفعال لأنهم يعتقدون أنها الفعل الصحيح الذي يجب الإتيان به، اللهم إلا إذا استخدموا أولا مرونة التفكير الأخلاقي لكي يوازنوا ما يعتبر «صحيحا» مع مصلحتهم الشخصية. ولا أظن أن العلم بما هو صحيح أخلاقيّا هو محفز بأي شكل جاد لأيٍّ كان، فيما عدا حفنة من القديسين» (1998: 560).

وإذا ما كانت المعايير مهمة في الحياة الاقتصادية، فلِمَ إذن تؤثر في الأشخاص الذين يلتزمون بها؟ إن تفسير اختيار عقلاني بديل قد يبين أن الناس يلتزمون بالمعايير إذا - وفقط إذا - كانت فوائد هذا الالتزام أكثر من تكاليفه. إن القضية المتصدية لحجة بسيطة كهذه قد عرضها جيرالد لينش Gerald Lynch ببراعة نسبة إلى القانون النظامي: «إن ما يريده المجتمع من أعضائه... ليس حسبة ذكية للتكاليف وأرباح الالتزام بمعاييره الأساسية، ولكن، بشكل أو بآخر، طاعة غير متوازنة إلى حد ما. فحيثما قارن الناس تحديدًا التكاليف والأرباح لخرق القوانين الجنائية، خسرنا المعركة مقدما، إن العديد مطالبون بأن يستنتجوا، في مواقف معينة، أن حساب التفاضل والتكامل يفضل خرق القانون» (1997: 46)، أو كما يقول جون إلستر Jon Elster على نحو لاذع، إن العديد من الناس «يسلمون بفكرة أن المصلحة الشخصية هي حجر أساس المجتمع، وذلك حتى يتأملوا المضامين بشكل أعمق في الآثار المترتبة عليه. إن التصرف وفقا للمصلحة الشخصية يعني عدم قول الحقيقة مطلقا وعدم الالتزام بالوعود الشخصية إلا إذا دُفع ثمنٌ لقاء ذلك. ويعني أيضا أن يسرق ويغش إذا ما استطاع الشخص الإفلات من العقاب... ومعاملة العقوبة على أنها مجرد ثمن للجريمة، والأشخاص الآخرين على أنهم مجرد وسيلة لإشباع الذات» (1989 a: 263).

ولكن إذا ما التزم الناس بالمعايير لأسباب تتجاوز التكلفة والربح، فما هذه الأسباب؟ قيل على أعلى مستوى، خصوصا من قبل إلستر (1989a، 1989b، 1990، 1999)، إن المعايير تكون ملزمة بشكل أساسي من خلال تأثيرها في العواطف: إنها «معززة بمشاعر

الإحراج، والتوتر، والشعور بالذنب والعار، التي يعاني الشخص احتمالَ انتهاكها. وقد يُشحَن أيضا الشخص الملتزم بمعيار ما بالعواطف الإيجابية، مثل الغضب والاستياء» (99: 1989b-100). إن المعايير الاجتماعية، يستكمل إلستر قوله، «تبسط قبضتها على العقل بسبب العواطف القوية التي تستطيع إثارتها» (100)[1].

في عمل بحثي لاحق، يحول إلستر التركيز ليقول إن شعورا واحدا، الشعور بالعار، هو العامل المؤثر الأكثر أهمية للامتثال مقارنة بأنواع الشعور الأخرى: «إن الشعور بالعار ليس عاملا مساندا للمعايير الاجتماعية فقط، لكنه العامل المساند كله» (1999: 145)؛ فالعار شعور غاية في القوة لأنه «جاء نتيجة لاستنكار الآخرين التحقيري أو الاشمئزازي لفعل أتاه شخص ما» (149). وهو «شعور داخلي مبني على أساس التفاعل مع الآخرين» (149).

بينما ترى تفاسير الاختيار العقلاني لفرض المعيار العقوباتِ الداعمةَ للمعايير على أنها مطبقة عقلانيا عن طريق «المنفذين»، يوضح إلستر مغالطة جوهرية في هذا الرأي حين يكون العار عقوبة: إن تصرف شخص آخر، وهو الذي يبدو متجها نحو تحفيز الشعور بالعار، هو أقل تأثيرا بكثير من إبداء التراجع الذي يكون عفويا ولا إراديا. إن العار محطم جدا لأنه يعكس رفضا للشخص لا للفعل: «في الشعور بالعار، يرى الشخص نفسه أنه شخص سيئ، وليس ببساطة أنه شخص أتى بتصرف سيئ» (151)، بينما يرتبط الشعور بالذنب بأفعال محددة. إن رد الفعل تجاه الشعور بالذنب هو أن «تُجرى إصلاحات، أن يلغي الشخص السوء الذي سببه. بالإضافة إلى ذلك هناك عادة محفز قوي للاعتراف مع تفضيل أن يكون الاعتراف للشخص الذي أُلحِق الضرر به» (153)، ولكن استجابة للشعور بالعار، تود أنت أن تختبئ، وأن تهرب، وأن تتفادى أن يراك الآخرون، وإذا ما لم يستطع الشخص الهروب، «فقد يكون الانتحار هو الحل الوحيد» (153). ويعتقد إلستر أن «هناك اتفاقا عاما على أن الشعور الحارق بالعار هو أكثر إيلاما من وخزة الشعور بالذنب... ومن هنا، فإننا نفعل كل ما في وسعنا لتفادي ثمن العار... وعلى عكس الشعور بالذنب، لا يمكننا بسهولة تفادي الشعور بالعار عن طريق مناورات خداع النفس» (154)، ولهذا السبب فالشعور بالذنب أقل أهمية من الشعور بالعار في عملية ضبط السلوك.

ولكن ما إذا كان الشعور بالعار أو الشعور بالذنب هو الأكثر تأثيرا في عملية الانصياع، تلك فكرة قابلة للجدل. إن فكرة إلستر بأنه يمكن تهدئة الشعور بالذنب بشكل أسهل من تهدئة الشعور بالعار، قد لا يكون متفقا عليها من لدن المنتمين إلى الأديان والثقافات التي تخلق مشروعا مؤسَّسا على الشعور بالذنب. وللشخص أن يتخيل الكاثوليكيين واليهود في العالم أجمع، مندهشين بشكل جمعي تجاه تخفيف إلستر لألم الشعور به (أي الذنب). وفي منتصف القرن العشرين كانت مدرسة «الثقافة والشخصية» culture and personality في الأنثربولوجيا متأثرة بقوة بالفرق الذي تقول به روث بينيديكت Ruth Benedict بين تلك المجتمعات المحكومة بالشعور بالعار والمجتمعات الأخرى المحكومة بالشعور بالذنب، الذي طوَّرته خلال كتابتها تقريرا عن الحرب في اليابان: «زهرة الأقحوان والسيف» The Chrysanthemum and the Sword (1946) وبينما تشخيصها المكتسح لثقافات كاملة قلما يُؤَيَّد من لدن باحثي القرن الحادي والعشرين (انظر التقرير المثير للانتباه في عمل هندري (1996) Hendry، الذي يدور حول الكيفية التي استُقبلت بها أعمال بينيديكت البحثية عن اليابان)، فإنه من الصعب تخيل أن الثقافات لا تتنوع بشكل منهجي، بطرق لم تُرسَم بدقة بعد، في العلاقات بين الرقابة الاجتماعية، والعاطفة الإنسانية.

وأشير كذلك إلى أن تركيز إلستر على أهمية العواطف باعتبارها دعائم للمعايير يقود إلى عمل أكثر حداثة في «السيكولوجية الأخلاقية» التي توثق، في جزء منها، عن طريق أشعة المخ (مثل التصوير بالرنين المغناطيسي الوظيفي)، أن العمليتين المنفصلتين تُحَفَّزان - على ما يبدو - خلال عملية اتخاذ القرار الأخلاقي: إحداهما أوتوماتيكية، لا واعية، ومؤسسة على العاطفة، والأخرى أبطأ، وأكثر وعيا، ومؤسسة على أخذ النتائج البديلة بعين الاعتبار. يمكن ربط ذلك بما يشير إليه الفلاسفة الأخلاقيون بكونها المبادئ الأخلاقية «الواجبة» Deontological (بمعنى مطلقة وغير مشروطة) في مقابل السلوك «العواقبي» Consequentialist (بمعنى القرارات الأخلاقية المبنية على النتائج المتوقعة). من أجل تفسير دقيق انظر كوشمان Cushman، يونغ Young، وغرين Greene 2010؛ ويوجد تفسير أقل توازنا يدعي أن العملية السريعة العاطفية هي المسيطرة بشكل فائق، هو لهايدت Haidt

وكيسيبر Kesebir (2010). يقدم كانيمان Kahneman (2011) رواية منتشرة، فيما يقْدم فيزي Vaisey (2009)، على ترجمة لتلك التصورات إلى لغة وحجج علم الاجتماع. ويلخص بيتيت Pettit (2001) التمييز في الفلسفة الأخلاقية بين الرؤى الواجبة والعواقبية.

إن الالتزام بالمعايير لتفادي الشعور بالعار أو الشعور بالذنب هو محفز سلبي. ويقترح إلستر، كما بينتُ أعلاه، أن بعضهم يُحفَّزون عبر العواطف «الإيجابية» مثل الغضب والاستياء. بيد أن هذه المسائل لا تبدو لي على أنها ترجح كفة ميزان العواطف بدرجة كبيرة، هذا إن كانت ترجحه أساسا. ومن المرجح أن بعض المعايير يُتَمسّك بها بسبب مزيد من التعليقات الإيجابية تجاه المبادئ المُتَمَسك بها بعمق وشغف، وذلك كما يبدو خلال الاحتجاجات الجماهيرية ضد التأثيرات المدعاة للعولمة في ظروف العمل وتوزيع الدخل، وفي ظروف تاريخية أخرى عدة، كما سأناقشها أكثر لاحقا مع منح مساحة خاصة من النقاش لـ «الاقتصاد الأخلاقي».

إن أحد أسباب أهمية العواطف في شرح قوة المعايير هو أن الناس عادة لا يختبرون المعايير باعتبارها تعليمات خارجية، ولكنهم، في الواقع، «استوعبوها» واتبعوها بدرجة أو بأخرى بشكل آلي، من دون حساب التكاليف والأرباح. في هذه الحالة تكون المعايير الاجتماعية «غير موجهة نحو النتائج» (إلستر، b1989: 100)، وهي ببساطة تعليمات للتصرف بطريقة معينة، تُتَّبع إلى حد ما من دون تفكير، كما هو الحال في الاستجابات «السريعة» التي أشارت إليها التجارب السيكولوجية الأخلاقية، حيث المعايير تبدو أخلاقا واجبة.

قد يفكر أحدنا في أن ذلك سيزيل المعايير من دائرة حجة الاختيار العقلاني، بيد أن بعضا من منظّري القانون وعلم الاقتصاد مثل كوتر Cooter (2000) يقولون إن الناس تستوعب بعض المعايير الاقتصادية المحددة، مثل تلك التي تُعِدّهم ليكونوا أهلا للثقة، وذلك من أجل خلق مزيد من الفرص للارتباط التعاوني بالآخرين في المستقبل. وحيث إن القيام بجهد مقصود لاستيعاب المعايير قد يبدو تناقضا في المصطلحات، فإن السؤال الجوهري المطروح سيتمحور حول أي آلية يمكنها تحقيق ذلك. ويقر كوتر بأن تغيير أنفسنا، بالطريقة التي يتطلبها اتباع معيار جديد، «هو مشكلة تقنية صعبة، ولن أقدم نظرية لحلها... بدلا عن ذلك، سأتوقع وجود

تكنولوجيا لتغيير التفضيل من دون شرح ذلك. بمعنى آخر، سأتوقع أن الناس يستطيعون تغيير تفضيلاتهم بتكلفة معينة» (2000: 1593). ويسترسل كوتر في كلامه، كأنه يشدد على هذا الجانب القائم على التمني من المقترح: «إن اعتماد الفرص على التفضيلات يزود الشخص بدافع لتغيير تفضيله. وإذا ما رغب شاب محتال في مزيد من فرص التوظيف، على سبيل المثال، فلربما سيصبح أمينا» (1594). وأقترح الحاجة إلى حجة أكثر إقناعا من هذا، وذلك قبل أن يجري التفكير في المعايير المستوعبة، التي تحركها العواطف، على أنها مصنفة ضمن حجة الاختيار العقلاني.

إذا ما قبلنا بأهمية العواطف لفهم المعايير، فسنكون قطعنا فقط جزءا من الطريق. وإذا كانت سيكولوجية العواطف جزءا مهما من شرح أشمل للمعايير على مستوى الأفراد، فسنحتاج إلى التحرك باتجاه أكثر شمولية لنفهم بشكل أفضل لماذا تستجلب بعض المواقف الاجتماعية ردود الفعل العاطفية القوية التي نشهدها. إن التجارب في علم النفس الأخلاقي تطرح معضلات أخلاقية بالنسبة إلى المبحوثين المهيئين لاستنباط إجابات تدل على أن العمليات هي إما آلية وإما واعية عند اتخاذ القرار، بيد أنه لا يوجد عنصر أو خلفية اجتماعية لهذه التجارب (انظر، على سبيل المثال، كوشمان Cushman وآخرين 2010). في كثير من الأوضاع الطبيعية، مع ذلك، ليست طبيعة المعضلة الأخلاقية هي التي تكون الأكثر تأثيرا، ولكن ردود أفعال الآخرين الذين يراقبون ما قمنا به، والذي يسبب لنا الشعور بالإحراج، أو بالندم، أو بالعار، أو بالذنب. حتى يكون ذلك مهما، يجب علينا أن نهتم بما يفكر فيه هؤلاء الأشخاص المعينين. إن استنكار أو ازدراء الغرباء هو أحيانا أمر مقلق، ومثير للإزعاج، بيد أنه غالبا ما يكون له تأثير أقل بكثير من تأثير الأشخاص الذين يعرفوننا شخصيا ولدينا معهم رابط اجتماعي ما.

هذا يعني أن فهم قوة المعايير يتطلب منا أن نأخذ بعين الاعتبار أي مجموعات من الناس تقدم تعليقات أو أمثلة تطرح للشخص حساسية تجاهها. في علم اجتماع منتصف القرن العشرين، ورد هذا السؤال تحت عنوان نظرية «مجموعة الإحالة» reference group theory (انظر ميرتون Merton 1957، وخصوصا الفصلين الثامن والتاسع)، التي كان أحد أهم استنتاجاتها بُعدها عن الوضوح والبساطة، والتي شكلت جماعات من الناس مثل هذه المجموعات، وأن ذلك اعتمد على

مجموعة من الظروف المعقدة أحيانا. إن إحدى النقاط الرئيسة عند روبرت ك. ميرتون Robert K. Merton هي أن الأفراد كانوا متجاوبين ليس فقط مع المعايير الموضحة في مجموعتهم الرئيسة الصغيرة والضيقة ولكن كذلك مع تلك الراسخة في مجموعات لم يكونوا أعضاء فيها ولكن يتطلعون إلى أن ينضموا لها.

هذا واحد من عدة أسباب تشكك في الحد من مجموعات الإحالة إلى المجموعات الضيقة في الجماعات المحلية. على سبيل المثال، يقول كوك Cook وهاردن Hardin إن «المعايير تعمل بشكل أفضل بالنسبة إلى المجموعات الصغيرة أو الجماعات التي بينها علاقات طويلة المدى» (2001: 327)، ويذهبان للقول إن المجتمع الصغير «عادة ما يتعامل من خلال المعايير التي هي شبه عالمية بالنسبة إلى المجتمع، والتي تغطي عمليا كل جوانب التعاون المحتمل. إن المجتمع المدني يعمل من خلال شبكات ذات علاقات مستمرة... بحيث إن كلا منا يكون مشتركا في العديد من الشبكات المختلفة اختلافا كبيرا» (334). ويقترح روبرت إليكسون Robert Ellickson، الباحث القانوني والاقتصادي، كذلك أن التمدّن المتزايد، ضمن العديد من القوى الأخرى، يضعف نظام التحكم غير الرسمي (الذي يقصد به قوى المعايير)، ويوسع مجال القانون (1991: 284).

ولكن بينما من المعقول القول، كما فعلت ذلك أيضا في الفصل الأول (وفي عمل غرانوفيتر 2005)، إن فرض المعايير هو أكثر فعالية كلما كانت الشبكة أكثر تلاحما أو ضيقا، بيد أن ذلك لا يعني أن مثل هذه الشبكات الموجودة في مجتمع معقد لا بد أن تكون محددة محلياً. إن الدراسات عن الجانب المساحي لحياة الأشخاص الاجتماعية قد أشارت منذ زمن إلى أن الشبكات الاجتماعية التي تقدم الإرشاد والمساندة مشتتة مكانيا بشكل متزايد (انظر، على سبيل المثال، ويلمان Wellman 1979). وفي الحياة الاقتصادية، كما يبين دوركهايم Durkheim (1893)، هناك ما قد نسميه الآن «جماعات الممارسة» في المجتمعات التي فيها تقسيم هائل للعمل والتي هي معرفة غير محددة بالتقدير المكاني، ولكن بالأنشطة المشتركة. من بين كل هذه يرى أن الوظائف كانت هي الأهم، وأنها مارست دورا حيويا لضمان التآزر المجتمعي في وجه الميولات الطاردة والمتوارثة في النظام الاقتصادي الشديد التمايز. إن الدراسات الأخيرة (على سبيل المثال،

غراسكي Grusky وسورنسن Sorensen 1998)، تعطي قوة إحصائية حديثة للادعاء بأن للوظائف شيئا من التماسك مثل الجماعات.

تشير الدراسات الحديثة للمهن بشكل مماثل إلى عالمية قواعد الأخلاق التي أسستها الجمعيات المهنية (انظر خصوصا أبوت Abbott 1983). وبينما هي تعد أكثر رسمية من المعايير الاجتماعية، بيد أنه ليس لديها القوة الملزمة للتشريع. وعلى رغم ذلك فهي تؤسس لمفاهيم عامة بداخل مجتمع مهني متعلقة بمعايير السلوك التي يجب تلبيتها، وبينما يجري أحيانا الإخلال بهذه المعايير من دون محاسبة، فإن رسالتها الواضحة لاتزال مؤثرة في الممارسات اليومية (لمزيد من المعلومات العامة لتاريخ «أخلاقيات العمل التجاري» في الولايات المتحدة، انظر أبيند Abend 2014). إن التوزيع الجغرافي للرؤساء التنفيذيين للعمل التجاري الذين لهم هويات وولاءات مشتركة يمكن، كما في الوظائف، أن يُتَوسَّط بينها عن طريق الترتيبات المؤسسية. كيريتسو keiretsu(*) اليابانية، على سبيل المثال، تشعر الشركات المتحالفة في مجموعة ما والمتناثرة جغرافيا مثل ميتسوبيشي، بالالتزام بمعايير التبادلية التي تُنشَّط دوريا عن طريق مقابلات رؤساء الشركات، وعن طريق العديد من الطقوس والرموز التي تعزز هوية المجموعة، على الرغم من افتقادها موقعا قانونيا (قارن غيرلاخ Gerlach 1992، لينكولن Lincoln وغيرلاخ Gerlach 2004). إن النقاش العام سيدور حول فهم قوة المعايير التي تتطلب منا أن نخطط معالم التضامنات والشبكات الاجتماعية التي تعمل ضمنها هذه القوة. وغالبا ما يعد هذا جهدا غير بسيط، ولا يمكن حصره في بيئات محلية صغيرة. وبكل تأكيد لا يمكن تبسيطه بغية تقييم أسئلة تعنى بدراسات استقصائية surveys وطنية.

إذا ما كانت المعايير تؤثر في السلوك الاقتصادي فإن السؤال التلقائي يكون حول كيفية تفاعلهما مع القوى غير المعيارية مثل المصلحة الشخصية. ولربما كان الموضوع الرئيس يدور حول ما إذا كانت المعايير وقوتها قابلة للتحول إلى عامل محدد آخر للسلوك، أو عوضا عن ذلك، أن تعمل باستقلالية. ويقترح إلستر أن الأفعال «عادة ما تتأثر بكل من العقلانية والمعايير. وأحيانا تكون المحصلة تسوية

(*) يقصد بهذه الكلمة اليابانية: مجموعة، وهي تشير إلى شبكة عمل تجارية مستقلة ماديا ومتعاونة عمليا. [المترجمة].

بين ما تفرضه المعايير وما تمليه العقلانية» (102: 1989a)، أو بتعبير موسوم باستعارة هندسية، «عادة ما تتعايش المعايير والعقلانية من خلال قوى متوازية الأضلاع محددة للسلوك على نحو مشترك» (1990: 866).

إن الآلية التي تتفاعل بها المعايير والعقلانية هي موضوع نظري رئيس. وإن أبسط القرارات تتجلى في ضمان القوة المستقلة للمعايير، ولكن مع اختزال هذه القوة في «ضابط تحولي» shift parameter كما يسميه ويليامسون Williamson، ومن ثم تغيير تكلفة البدائل (1991). وتظهر مقترحات مماثلة في الأدبيات الناشئة في القانون وعلم الاقتصاد حول المعايير. وعليه، يقترح كوتر قياس قوة المعيار المتضمن بمقدار ما سيدفعه أحدهم للالتزام به (2000: 1586)، كما يقترح سنشتاين Sunstein أن المعايير هي «ضرائب أو منح لقاء أداء الأفعال» (1996: 912). هذه الفكرة تفترض أن المعايير تدخل في سلسلة السببية بطريقة خطية وتراكمية. إلى جانب تعقيدات فهم محددات مثل ضوابط التكلفة هذه، هناك أسباب لمساءلة ما إذا كان بإمكان النماذج المضافة البسيطة أن تتحكم في تأثير المعايير. وحيث إنها تعكس تأثير العواطف، يكون على ما يبدو هذا الاختزال لقواها إلى درجة تحليل التكلفة – الربح قد يكون مبالغا في تبسيطه على نحو مثير للقلق، ومن المستبعد أن يكون متوافقا مع النماذج حديثة السيطرة ثنائية العمليات للفعل الأخلاقي في علم النفس. يعلق إلستر (بطريقته المهذبة) بأن فكرة «نمذجة العواطف بصفتها تكاليف ومكاسب نفسية هو عمل تافه ومصطنع؛ فحقيقة أن العواطف يمكنها أن تضبب التفكير إلى حد الإضرار بمصالح الفاعل agent هي كافية لرفض هذه الفكرة» (2000: 692).

إن دور العواطف في تعزيز القيم الواجبة عوضا عن تلك المعتمدة على النتائج هو موضوع رئيس في علم النفس الأخلاقي التجريبي والعصبي الحديث، وهي تحديدا فكرة الباحثين في موضوع الصراعات التي تتضمن «القيم المقدسة». وعليه فإن أتران Atran وأكسيلرود Axelrod (2008)، من خلال تركيزهما على الصراع في الشرق الأوسط، يقدمان حجة قوية حول أن المتفاوضين الذين يستوعبون مثل هذه القيم من منطلق مقايضات التكلفة - الربح يسيئون فهم المحاربين بدرجة شديدة، وهم غير مرجحين غالبا للنجاح في تفاوضاتهم. إنهم يؤمنون بأن «القيم

المقدسة» تختلف عن القيم المادية أو الأداتية instrumental من حيث كونها تشتمل على المعتقدات الأخلاقية التي تتحكم في الفعل بطرق تبدو منفصلة عن احتمالات النجاح (2008: 222)، وبأن «عرض تقديم استفادات مادية في مقابل التخلي عن قيمة مقدسة في الواقع يجعل التسوية - في واقع الأمر - أكثر صعوبة، لأن الناس يرون العرض إهانة عوض كونه تسوية» (2008: 223). انظر كذلك غلادويل Gladwell (2014)، الذي يعزو كارثة الفرع الداوودي Branch Davidian في واكو، تيكساس Waco, Texas إلى سوء فهم مشابه من جانب متفاوضي مكتب التحقيقات الفدرالي.

3-2: أصل المعايير ومحتواها وكفاءتها

إذا ما اتفقنا على أن المعايير تؤثر في الفعل الاقتصادي، فسنرغب عندها في معرفة مصدرها، وما إذا كانت تحسّن «الكفاءة الاقتصادية». وإن الكيفية التي تبرز بها المعايير الاقتصادية أو غيرها من المعايير، سؤال لم يكن مطروحا بشكل دائم؛ وإن معظم الحديث حول الاقتصاد يتعامل مع المعايير على أنها تحصيل حاصل ثقافي ونقطة انطلاق نحو مزيد من التحليل. ولطالما كان هناك، مع ذلك، نقاش حول الأصول المحددة لبعض المعايير غير الاقتصادية، مثل «تحريم زنا المحارم»، ذي الصبغة العالمية على ما يبدو[2]. وإن معظم هذا النقاش، الذي يتنبأ بمناقشة المعايير الاقتصادية، مهتم بما إذا كان هناك تفسير فاعل لهذا المعيار، بطريقة تجعل المجتمع الإنساني أكثر استقرارا، أو نجاحا عما سيكون عليه في غيابه. وهناك سؤال فرعي يبحث فيما إذا كان هذا المعيار، في حالة ما إذا كان وظيفيا، قد نتج عن تطور بيولوجي، أو ثقافي، أو اجتماعي بالمعنى المعتاد لانبثاقه عن التنوع، والاختيار، والاستبقاء.

ولأن هناك قلة قليلة من المعايير الاقتصادية عالميّا - إن وجدت من أساسها - مثل تحريم زنا المحارم، فإن النقاش التطوري الشامل اجتماعيا والطويل المدى للمعايير، يعد أقل شيوعا. كما ينبثق استثناء حديث من دراسة تجريبية لخمسة عشر مجتمعا صغيرا حيث تمت مراقبة العديد من بروتوكولات اللعبة فيها، وذلك من أجل تحديد ما إذا كانت النتائج ستتغير عن تلك المحصل عليها من البيئات

الصناعية[3]. لقد اهتمت كل التجارب بحالات التعاون التي تتعدى تلك التي تُملَى عن طريق المصلحة الشخصية العقلانية؛ وهي نتيجة تجريبية نمطية كما سأناقش ذلك في الفصل الثالث حول الثقة. وسأحذو حذو هنريش والآخرين (2005)، إذ سأناقش بشكل رئيس النتائج الواردة من «لعبة الإنذار» أو UG(*). وفي هذه اللعبة التي تدور بين شخصين، يُزوَّد اللاعب الأول (أ) بهبة، ثم يعطى التعليمات بأن يقدم بعضا من هذه الهبة للاعب (ب)، إذ قد يقبل حينها أو يرفض العرض، وإذا ما قبل فإن المخصص هذا سيعد نهائيا، ولكن إذا ما رفض فلا يأخذ أي من اللاعبين أي شيء. إن اللاعب (أ) العقلاني ينبغي عليه أن يقدم مقدارا صغيرا جدا، الذي ينبغي على (ب) العقلاني القبول به، حيث إنه أفضل من لا شيء. ولكن، في الواقع، تظهر معظم الأدلة التجريبية بأن لاعبي (أ) عادة ما يعرضون أكثر بكثير من الحد الأدنى وأن لاعبي (ب) عادة ما يرفضون العروض الأقل من 50 في المائة. ومن بين جموع الطلبة في الدول الصناعية المختلفة، حامت عروض شكلية بما يشكل 50 في المائة (هينريش وآخرون 799: 2005). كما أجد من الصعوبة تفادي استنتاج أن اللاعبين(ب) يحتفظون ببعض المبادئ المعيارية لتقسيم سليم أو عادل، وذلك بقوة كافية حتى إنهم ليفضلون التنازل عن أي مورد على أن يسمحوا بمخالفتها، وأن اللاعبين (أ) إما يتشاركون بهذا المعيار، وإما أنهم على الأقل واعون به بدرجة كافية، ليكونوا أكثر حكمة من أن يقدموا عرضا منخفضا[4].

لقد كانت هذه النتائج ثابتة إلى حد بعيد خلال المجتمعات الصناعية، حيث جرت مزاولة لعبة الإنذار، بيد أن المؤلفين وجدوا اختلافات متعددة أكثر بكثير خلال مجتمعاتهم الخمسة عشر، بوجود عروض متوسطة من (أ)، والتي تتراوح بين 26 إلى 58 في المائة، على الرغم من أنه «انتُهكت البديهية الأنانية بطريقة ما في كل مجتمع درسناه» (802). وهذا الاختلاف يقترح اعتبار المجتمعات في حد ذاتها وحدات للتحليل، مع استخدام إحصائيات متنوعة، حيث السمات المجتمعية هي المتغيرات غير التابعة independent، ونسب العرض والرفض هي المتغيرات التابعة dependent. ويبدو أنه في حدود نصف حجم التغاير في النتائج تفسره

(*) النص الإنجليزي يسميها Ultimatum Game، ويختصرها في الحرفين UG. [المترجمة].

درجة تبادلات السوق، وحجم التسوية، و«التعقيد الاجتماعي - السياسي» (وهو قياس لكمية القرارات المتخذة لما هو أبعد من أسوار الأسرة)، ومدى إثابة النظام الاقتصادي الخاص بالمجتمع للتعاون (الذي يُقاس بوجود مؤسسات تعاونية بعيدة عن حدود العائلة). ويفسر المؤلفون هذه النتيجة عن طريق «نظرية التطور التعاوني للثقافة - الجينة» Culture-Gene Coevolutionary Theory والتي «تتنبأ بأنه لا بد للبشر من أن يكونوا مجهزين بتقنيات تعليمية مصممة لكي يُحصَل بدقة وكفاءة على المحفزات والتفضيلات التي تنطبق على المجموعة المحلية من التوازنات (المؤسسات) الاجتماعية المتطورة ثقافيا» (812). وهذا يفترض أن الأفراد في التجارب «يأتون بالتفضيلات والمعتقدات التي حصلوا عليها في العالم الحقيقي إلى وضعية اتخاذ القرار» (813). وأن هذا كله ينتج عن التجربة مع مرور الزمن في المجتمع. على سبيل المثال، «تفاعلات السوق (المستفيضة) قد تؤقلم الأفراد على فكرة أن الغرباء يمكن الوثوق بهم (بمعنى تَوَقّع تعاونهم). هذه الفكرة متلازمة مع حقيقة أن عروض لعبة الإنذار ودرجة اندماج السوق متصلتان بقوة عبر مجموعاتنا» (813).

كيف نقيم هذه الادعاءات؟ بكل تأكيد، إن الترابطات المثيرة للإعجاب بين بعض المقاييس المستقلة للمنظمة الاقتصادية وردود الفعل تجاه اللعبة هي ترابطات مثيرة للاهتمام. ولكن بفهمها الصوري، فإن تفسير المؤلفين لهذه النتائج، يتضمن أن المجتمعات دوما وحتما تحصل على المؤسسات والمعايير الاقتصادية التي تحتاج إليها.

إن فكرة أن تفاعلات السوق تعوِّد الأفراد على التعاون مع الغرباء، تكتسح بابتهاج قرونا مضت من الجدال حول الصراع بين الأفراد والمجموعات، وأحيانا الشغب الناتج عن تقديم عمليات السوق. إنه مما يذكّر بقوة بفكرة القرن السابع عشر التي تفيد بأن السوق قوة تحضرية غير متغيرة، وقد قدمها مونتيسكيو Montesquieu باعتبارها «تجارة ناعمة» doux commerce، ويدونها عن طريق آلبرت هيرشمان في «العواطف والمصالح» (1977) The Passions and the Interests. وبالملاحقة المنطقية يؤدي ذلك إلى الادعاء المبهم بأنه لم تكن هناك اقتصاديات فشلت أو في طور الفشل، أو على الأقل أنها ليست موجودة حيث كانت المعايير أو المؤسسات

غير اللائقة متورطة. هذا الادعاء يصعب جدا الدفاع عنه فور الإعلان عنه، إذن أين يقع المشكل؟

أولا، إن التجارب كلها تخص معايير التوزيع والميولات التعاونية للأفراد. وبينما هو من المثير للاهتمام الحصول على أدلة قوية على أن تلك التجارب تختلف بين المجتمعات (توجد أصلا أدلة إثنوغرافية كثيرة حول مثل هذا التنوع – لتفاصيل أكثر، انظر غرانوفيتر Granovetter 1992)، بيد أنه في معظم الحالات، لدينا طريقة واضحة لربط المعايير الواضحة في التجارب بالممارسة الاقتصادية الفعلية. كما أن النقاد يشيرون إلى «أن البساطة الفطرية والتجريبية لفكرة لعبة الإنذار، التي هي في الأغلب مسؤولة عن جزء من شعبيتها بين الاقتصاديين التجريبيين، قد تجعل من الصعب التواصل مع ظواهر العالم الحقيقي» (غريس Grace وكيمب Kemp). إن التوجيه الفعلي الذي يحتاج إليه الفاعلون في المواقف الاقتصادية الحقيقية هو أكثر تعقيدا وأكثر تفصيلا بكثير مما يمكن استنتاجه من المعايير العاملة في ألعاب مثل ألعاب الإنذار.

وما يُضاف إلى ذلك، ولربما هو أكثر خطورة، أنه لا يوجد معيار اقتصادي واحد معزول عن المعايير الأخرى، حيث يتطور كل واحد منها في سياق ثقافي واقتصادي أكبر بصفته جزءا من مجموعة معايير معقدة، لا يُنظر إليها إلا مجتمعة، باعتبارها تمارس تأثيرا بالغا. إن المعايير الخاصة بالعدالة في التوزيع، على سبيل المثال، قد تكون مهمة في كثير من السياقات، ولكن ماهية دورهم الواقعي في نظام اقتصادي حقيقي تعتمد بشدة على ما تقدمه المؤسسات والمعايير الأخرى في سياقها. وعليه، فإن معايير التعامل، كما سأناقش في الجزء المتمم لهذا الكتاب في فصل يدور حول الفساد (انظر كذلك غرانوفيتر Granovetter 2007)، قد تحدد عودة عادلة لأخرى والتي هي، مع ذلك، مُدانة بشكل واسع النطاق بكونها «فاسدة» في مجموعات خارج مجموعة، من خلالها يشير زوج من الفاعلين إلى نفسه. وإن الأدلة على معيار واحد، في غياب تفاصيل المجموعة المرجعية حول كيفية تعريف المجموعات وتقاطعها، قد تكون إيحائية ولكنها ليست قطعية بشكل جازم.

وأخيرا، فإن الحجة التطورية أو التطورية المساعدة المقدمة هنا ما هي إلا تخمين تاريخي، مشتقة من بيانات معاصرة عرضية إيحائية. ومن هذا المنطلق،

فهي تعاني كل الصعوبات التي عرفها غولد وليوونتين (1979) في انتقاداتهما ضد التنظير المفرط في التفاؤل. لقد استُخدمت نظرية اللعبة التطورية في بعض الأوقات باعتبارها إطارا للتحقيق في ظهور المعايير. وإن أحد الأمثلة على ذلك يأتي من بيندور Bendor وسويستاك Swistak 2001، حيث يقترح نموذجهما أن الديناميات تميل، على المدى البعيد، باتجاه المعايير الأكثر كفاءة على الرغم من أن بعض المعايير الباريتية عديمة الكفاءة non-Pareto-efficient norms مستقرة تطوريا (1497 - 1498). وهذا النموذج يعتمد على مجموعات صغيرة أو حتى على الثنائيات باعتبارها الموضع الرئيس للتفاعل، وعليه فإن المؤلفين يقرون بأن مثل هذا النموذج هو أفضل ما يناسب الجماعات الصغيرة.

إن العمل النظري والتجاربي في القانون والاقتصاد قد ركَّز على معايير وسياقات أكثر تحديدا. وإن معظم هذه الموجة الحديثة من الاهتمام بالمعايير قد أُنشئت من خلال دراسة إليكسون Ellickson 1991، إذ تدور حول الكيفية التي تُسوَّى بها النزاعات في مقاطعة شاستا، كاليفورنيا Shasta County, California، بين أصحاب مزارع المواشي والسكان الآخرين. واختار إليكسون بيئته جزئيا بسبب أن مساهمة شهيرة من رونالد كواز (1960) Ronald Coase في أدبيات القانون، وعلم الاقتصاد، قد استخدمت هذا النزاع مثالها الرئيس. لقد اهتمت حجة كواز بتضمينات التحول في الالتزامات القانونية بين الأطراف، لكنه افترض في أي من الحالتين أن الأطراف ستسوي النزاع عن طريق التقاضي. وعليه فقد كان إليكسون متفاجئا لدى اكتشافه أن سكان مقاطعة شاستا «يطبقون المعايير غير الرسمية، عوضا عن القواعد القانونية الرسمية، لحل معظم القضايا التي تظهر بينهم» (1991: 1). وعلى الرغم من أن هذا الاستنتاج قد وازى تماما دراسة ماكولاي Macaulay السابقة حول النزاعات التجارية (1963)، فإن نقاش إليكسون كان أكثر تأثيرا لأنه، وخلافا لنقاش ماكولاي، قدم تفسيرا متوافقا مع هؤلاء الذين تكون دراساتهم للقانون متجذرة في النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة.

إن فرضيته المركزية هي أن «أعضاء مجموعة متماسكة ما، يطورون ويحافظون على المعايير التي تخدم محتواها لبلوغ أكبر قدر من الرخاء العام الذي يحصل عليه الأعضاء خلال شؤونهم اليومية بعضهم مع بعض» (إليكسون 1991: 167). ولأكون

أكثر (لربما ليس بالقدر الكافي) تحديدا، فإن هذا يعني أنهم يريدون تقليل مقدار «الخسائر غير القابلة للتعويض» Deadweight Losses (هذه الخسائر التي تظهر بسبب الفشل في التعاون) وتكاليف التداول للحد الأدنى. وتعرّف «الشؤون اليومية» Workaday Affairs باعتبارها «مواضيع عادية تقدم على الخشبة التي نصبتها القواعد الرئيسة» (176). وإن المجموعة تكون «متماسكة» عندما «توزع القوى غير الرسمية بشكل عام بين أعضاء المجموعة، وعندما تعمم المعلومات المتعلقة بالتحكم غير الرسمي بسهولة بينهم» (177-178)[5]. وعليه، يعامل إليكسون المجموعات المتقاربة بوصفها حيز هذه الألعاب المتكررة، ومثل هذه المجموعة هي «شبكة اجتماعية، إذ يتمتع أعضاؤها بترجيحات متبادلة وموثوق بها لإملاء القوة بعضهم ضد بعض ومؤونة جيدة من المعلومات حول الأحداث الداخلية الماضية والحاضرة» (181). وفي غياب استيفاء أي من هذه الشروط، يعتبر ذلك «عيبا اجتماعيا» مشابها لعيوب السوق.

ويربط إليكسون كفاءة المعايير بجذورها، ذلك بأنه يرى أن المعايير تظهر من أجل أن تحل المشكلات. بيد أن هذا الاستنتاج يتأتى وبسهولة كبيرة من خلال الانحياز الاختياري الذي يبدأ من المشكلات ويستفسر عما تثيره المعايير - إن وجدت - من أجل حلها. ويتعزز استنتاج الكفاءة لأنه في قضيته الرئيسة، من المعروف أن النزاعات حول المواشي في مقاطعة شاستا قد حُلت. ولو أنه بدأ بقضية حول الحرب الضروس التي دارت رحاها حول إقحام المواشي في الأراضي الزراعية، لربما ظهر استنتاج مختلف.

إضافة إلى ذلك، يشير إلستر إلى عدد من المعايير، التي يخص بعضا منها بوضوح «مواضيع اعتيادية»، غير ذات كفاءة، ليس فقط من حيث المفهوم الضعيف لأفضلية باريتو، ولكن من حيث المفهوم الأقوى بأنها تضع الجميع في وضع أسوأ - على سبيل المثال، معايير آداب السلوك (التي تتطلب صرفا كبيرا للوقت والطاقة لأداء الأمور بطريقة «صحيحة») - وكذلك، في الحيز الاقتصادي، تضع المعايير نفسها ضد استخدام المال في المواقف التي قد تصنع من خلالها تحسينات باريتو - على سبيل المثال، شراء مكان أفضل في طابور الحافلة، أو فرض رسوم على جار لجز العشب في حديقته (إلستر 1989 109 :b-110). إن رموز الشرف ومعايير الانتقام، التي

عادة ما تُستثار في بعض المجتمعات على إثر استفزازات هي الأخطر بعض الشيء من التعدي على الحيوانات، غالبا ما تؤدي إلى التصعيد عوضا عن التسوية الودية للنزاعات (انظر، على سبيل المثال، إلستر 1990).

إن من بين الصعوبات الجادة تجاه فكرة أن المعايير الفاعلة عادة ما تظهر بين الجماعات المتماسكة هي صعوبة غياب آلية من الآليات. وفي عمل لاحق لدراسة مقاطعة شاستا، يحاول إليكسون ملء هذا الفراغ، وأن يجعل ظهور المعايير متأصلا في العملية الاقتصادية العقلانية، وذلك عبر اقتراح أهمية «السوق من أجل المعايير» market for norms، حيث يتكون جانب العرض من «فاعلي تغيير» change agents، وهم «رجال متعهدون بالمعايير» norm entrepreneurs، وجانب الطلب هو المجموعة الاجتماعية التي هي في حاجة إلى معايير جديدة، أي «الجمهور» audience، الذي يستطيع «تعويض الموردين الجديرين بالمعايير الجديدة عن طريق تخصيصهم منزلة رفيعة أو فرص تجارة» (إليكسون Ellickson 2001: 37). وإذا ما كان هناك مثل هؤلاء المتعهدين، فلماذا سينجحون؟ يتطلب استكمال الآلية المقترحة أن نفهم سبب إذعان الناس للمعايير القديمة أو الجديدة وسبب استعداد أي شخص لفرض العقوبات الاجتماعية الضرورية حتى تكون للمعايير قوة ما. في أدبيات علم القانون وعلم الاجتماع، قُدِّم عدد من الأجوبة عن هذه الأسئلة؛ ذلك بأن حجة مكادمز (1997) McAdams، تعتمد على حاجة الأشخاص «إلى المنزلة الرفيعة» esteem: أي تظهر المعايير «بسبب سعي الناس إلى المنزلة الرفيعة الخاصة بالآخرين» - بمعنى «رأيهم الجيد أو احترامهم» (355)، وهم يلتزمون بالمعايير للحصول عليها. ويناقش مكادمز مشكلة سبب تكبد أي شخص عناء فرض معيار عن طريق افتراض أن «سمة أساسية للمنزلة الرفيعة تتمثل في كون الأفراد لا يتحملون دائما تكلفة عند إعطاء درجات مختلفة من المنزلة الرفيعة للآخرين»، حيث إن ذلك يعني أن أحكام المنزلة الرفيعة «ليست بالضرورة معرضة لمشكلة الفعل الجمعي من الدرجة الثانية [بمعنى صفقة حرة بين فارضي المعايير المرجحين]، التي تصعب شرح المعايير» (365).

بيد أنه من غير المرجح أن يكون التعبير عن الرضا أو عدم الرضا عن الآخرين بلا تكلفة، وأجد للوهلة الأولى صحة حجة إلستر المقابلة التي مفادها أن «التعبير

عن عدم الرضا، يكون دائما مكلفا... على الأقل إن الأمر يتطلب طاقة واهتماما قد يستخدمان في أغراض أخرى. وقد يُبعِد أو يَستفز أحدُنا الفردَ المستهدَف، وذلك بمقدار من التكلفة أو المخاطرة تجاه الذات» (إلستر a :133، 1989)[6]. وثمة رأي مختلف حول ما يكافئ هؤلاء الذين يطيعون أو يفرضون المعايير من اقتراح إ. بوسنر E. Posner، الذي يقول إن الناس يقدمون على ذلك بسبب اهتمامهم بالإشارة إلى كل من يراقب أفعالهم بأنهم «شركاء مرغوب فيهم في الجهود التعاونية... إن الأشخاص المهتمين بالمكافآت المستقبلية لا يقاومون إغراء الاحتيال في العلاقة فقط، بل يشيرون إلى قدرتهم على مقاومة إغراء الاحتيال بالتزامهم بأنماط من الملبس، والحديث، والتصرف، والتمييز. إن الانتظامات السلوكية الناتجة... أصفها كمعايير اجتماعية...» (2000: 5). في الواقع، يحصر بوسنر كل مظاهر الطاعة والفرض للمعايير الاجتماعية في مجرد رغبة لتحسين سمعة الشخص، وذلك من أجل تأمين تفاعل تعاوني مستقبلي. إن هذا المنظور السبارتي للمعايير، ولمدى قوتها، يبدو صارما جدا للعالم الحقيقي الذي نحيا فيه، وبكل تأكيد، فإن بوسنر يؤكد «الاعتراض المتكرر» لهذه النظرية بأن السلوك المعياري يستلزم كذلك تأثير «الغرائز، والعواطف، والأمزجة الثقافية عميقة الغرس». ولكنه يرد بأنه بينما العاطفة والإدراك لا يعدّان غير مهمين، فإنهما «ليسا مفهومين بشكل جيد وكافٍ من لدن علماء النفس إلى درجة مساندة نظرية للمعايير الاجتماعية، كما أن التمييز المتكرر والمرتبك لأهميتهما قد يشوش على عملية الإيضاح... من دون تقديم أي فوائد تعويضية» (2000: 46).

إن النظرة البراغماتية للنظرية قد تكون معقولة إذا ما كنا نضع جانبا العوامل السببية البسيطة، ولكن بقدر ما يكون الإدراك، والعاطفة، والعوامل الاجتماعية الأخرى محددات رئيسة للمعايير، كما اقترحه إلستر، ومعظم الأدبيات الحديثة في «علم النفس الأخلاقي»، فإن تلك دعوة إلى الرضا بتفسير غير دقيق بدرجة كبيرة، لأنه من الصعب جدا أداء عمل أفضل. وهذه لا تبدو وصفة جيدة للتطور العلمي. ولتقديم مثال واحد فقط على ذلك، يعلق بوسنر على الموضوع المهم (والمهمل في الوقت ذاته) بحكم المستهلكين على التاجر بأنه «تلاعب في الأسعار»: «أحيانا تعكس الأسعار الالتزام بالمعايير الاجتماعية؛ فتجارة ما قد تُبْقِي أسعار الكيروسين

منخفضة بعد إعصار، على الرغم من أن ذلك سينتهي إلى شح، لأنها تخاف من أن يستنتج الزبائن من السعر المرتفع أن هذه التجارة انتهازية، وهو نوع سيئ، لا يمكن الوثوق به حتى في ظل الظروف العادية، حين تقدم هذه التجارة عروضا حول جودة منتجاتها» (2000: 26).

الآن هذه الحجة الإشارية (قارن سبنس Spence 1974) معقولة إلى درجة معينة، ولكنها تعطي رؤية مضلِّلة للغاية عن الحالة العقلية لهؤلاء المترنحين بسبب الإعصار، والذين هم في حاجة ماسة إلى الوقود من أجل الإضاءة والتدفئة. ومثل هؤلاء الأفراد سيعترضون على ارتفاع الأسعار الحاصل لاستيعاب الموازنة الجديدة الناتجة عن الارتفاع الهائل للطلب في وجه التوزيع الثابت، ليس فقط بسبب حكمهم الفاتر على أن ذلك سيؤثر سلبا في السلوك العادي المتوقع ومصداقية التاجر، لكن وبأهمية أكبر بسبب الغضب المستشاط عن طريق المبادئ التي يعتنقونها حول المسؤوليات الأخلاقية للفاعلين الاقتصاديين. إن ثمة نموذجا يمثل هذا المبدأ يفيد بأنه في أوقات الكوارث الطبيعية، يستوجب على الجماعة أن تتحد معا، ولا يجب على أي فرد أن يحقق أرباحا انطلاقا من مآسي الآخرين. وإن التجار المتحكمين في الأسعار قد تحفزهم مخاوفهم من غضب المستهلك، بيد أنهم قد يستسلمون كذلك للمعيار المرصود. سأقول المزيد حول ذلك لاحقا تحت عنوان «الاقتصاد الأخلاقي»، كما سأقترح بعض الحجج النظرية المنهجية حول الموضوع.

إن ضعف الحجج حول الآليات التي تؤدي إلى اتباع المعايير أو فرضها هي كذلك تضعف قضية أن المعايير تنتج عن عملية خاصة بالسوق. وإن مزيدا من الافتراضات التي تتجلى في حجة إليكسون قد تستوقفنا كذلك، خصوصا فكرة أن لدى المشاركين في «سوق المعايير»، «انحيازا نفعيا» utilitarian bias – بمعنى أنهم سيؤيدون تغيرا معياريا إذا ما استوفى معيار كفاءة كالدور-هيكس، حتى لو كان أضعف من أرجحية باريتو (ويكون تغيير ما فعالا بالنسبة إلى كالدور-هيكس Kaldor-Hicks إذا ما كان أفضل للجماعة ككل، حتى لو كانت ضارة بالبعض، مع الأخذ بعين الاعتبار أن هؤلاء الذين سيكسبون سيصبحون أفضل ماديا بكثير حتى أنهم يستطيعون تعويض الخاسرين بطريقة تجعل الجميع رابحا. وبسبب الاعتراض الواضح على أن الكاسبين

قد لا يستشعرون أي محفز لتقديم مثل هذه التعويضات، فإن ذلك أصبح في أفضل الظروف مقياسا مثيرا للجدل في علم اقتصاد الرفاهة).

إن إليكسون يصف بطرق مهمة اقتراحه بفكرة ظهور المعايير بكفاءة؛ كما يلاحظ أنه من المكلف استبدال المعايير التي سبق استيعابها (2001: 56)، وأن ارتفاع تكاليف المعاملات قد يؤدي إلى إبطاء العملية أو يؤدي إلى معايير «عديمة الكفاءة» (2001: 54). في الواقع، يتفق معظم المحللين الذين يدرسون المعايير على إمكانية وجود المعايير الضارة أو عديمة الكفاءة؛ إذ يذكر إلستر، كما أشار إلى ذلك أعلاه، مجموعة متنوعة من هذه المعايير. في حين يشير بوسنر (1996) إلى عدد من الأسباب المختلفة وراء تطور المعايير عديمة الكفاءة؛ إذ يتجلى أحدها في كون المعايير غالبا ما تتمتع بتكافؤ عاطفي قوي، بحيث قد تستمر فترة طويلة بعد أن تتوقف عن أن تكون معايير ذات كفاءة، كما هو الحال بالنسبة إلى معايير المبارزة (1738).

يقترح مكادمز، الذي يرى أن المعايير مسندة بالحاجة إلى كسب تقدير الآخرين، أن ذلك يتضمن أن بعض المعايير ستكون غير ذات كفاءة. ويرجع ذلك إلى أن أسباب منح التقدير أو الحصول عليه لا ترتبط بالضرورة بالكفاءة الاقتصادية أو بحل مشاكل الفعل الجماعي. وعليه، قد تنشأ معايير تكافئ الاستهلاك الجلي، وهذه قد تقود إلى ارتفاع مسرف في الاستهلاك، وذلك حتى يُبقي الناس على درجاتهم الاجتماعية النسبية (مكادمز 1997: 413)، أُطلقت هذه الحجة أول مرة من لدن ثورستين فيبلين Thorstein Veblen في كتابه «نظرية الطبقة المترفة» The Theory of the Leisure Class الصادر في العام 1899، وطورها بشكل كبير فرانك، Frank 1985). وقد يكون التقدير أكثر ندرة بالنسبة إلى أعضاء الأقلية في مجموعة ما، مما يؤدي إلى أوضاع تفرض من خلالها الأغلبية معايير استثنائية ضدهم. ويستخدم مكادمز مثال المواعدة بين الأعراق المختلطة (415)، بيد أن المنطق ذاته سينطبق على أماكن العمل أو مؤسسات الخدمات المندمجة عرقيا.

وفي ملاحظة مشابهة لأخرى قدمتها إبان مناقشة توضيحات بشأن اختلاف عبر المجتمعات في نتائج لعبة الإنذار(*)، يقول بوسنر إنه سواء أكان المعيار غير

(*) هذه اللعبة Ultimatum Game تعتبر أداة مهمة في التجارب الاقتصادية. [المترجمة].

كفؤ أم لم يكن «فلا يمكن تحديده في معزل عن غيره، بل لا بد من أن يُحلل المعيار في علاقته بالمعايير ذات الصلة». افرض، على سبيل المثال، أن هناك معيار شرف؛ فقد يكون ذا علاقة وثيقة بمعايير أخرى، مثل ذلك الذي يفضل مساعدة الذات بدلا من التعاون، وآخر ضد تدخل الحكومة. وعليه فقد تكون هناك شبكة من المعايير، وقد يكون من الصعب تعرُّف «المعيار» غير الكفؤ أو نقطة الدخول الأفضل لمثل هذا النقاش (1996: 1727). ويقدم إيغيرتسون Eggertsson مثالا مثيرا للاهتمام، قائلا إنه عبر العديد من الأجيال في آيسلندا، أحبطت معاييرُ التعاون والتشارك، التي يتمسك بها الناس بقوة، المزارعين من محاولة تخزين التبن. وعوضا عن ذلك، فإن أي فائض كان يُتقَاسم مع مزارعين آخرين، مما أدى إلى تجويع الماشية في السنوات العجاف. ومع ذلك، فالمزارعون قاوموا العديد من محاولات حكومية عبر القرون لفرض التخزين (2001: 89-92). ويوضح إيغيرتسون هذا الانعدام في الكفاءة عن طريق ملاحظته التي تفيد بأن معيار التشارك في التبن كان جزءا من معيار أكثر عمومية للتقاسم. وهذا المعيار، وفقا له، «الذي ساند نظام الدولة للتأمين الاجتماعي، وجعل التقاسم في الطعام والسكن لبني البشر ممكنا، لم يكن من الممكن بتره ليستثني التقاسم في علف الحيوانات. إن التشارك في التبن ربما كان فعلا غير ذي فاعلية، بيد أن السيكولوجية الإنسانية تستثني فصل القيم المتقاربة بشدة» (90).

وبقدر ما ينطبق التفكير التطوري تماما على المعايير، يشير هذا المثال إلى خطر عزل عنصر واحد عن مركب معقد تطور عبر فترة طويلة. وإن علماء الأحياء التطوريين يتحدثون عن تعدد النمط الظاهري pleiotropy، وهي حالات يؤثر فيها جين واحد في النمط الظاهري لكائن حي بطرق متعددة مختلفة. في مثل هذه الحالة، قد لا يُستنتَج السبب الممكن لاختيار هذه الجينة بسهولة من بعض النتائج المرئية، ممّا يقود إلى «قصص تكييفية» غير صحيحة. ويعلق غولد وليوونتين أنه عندما «يكون شكل الجزء نتيجة متلازمة لاختيار موجهة في مكان آخر»، فإننا نجد أنفسنا «وجها لوجه مع كائنات حية باعتبارها وحدات كاملة متداخلة، وهي أساسا ليست قابلة للتحلل إلى أجزاء محسنة بشكل منفصل ومستقلة» (591 :1979، وانظر تعليقات ذات صلة لإلستر Elster 1989a :149).

في الهياكل الاجتماعية المعقدة، ترتبط أهم ملاحظة حول «كفاءة» efficiency المعايير بمكان نشأة معايير الشبكات الاجتماعية وبالأشخاص الذين يستفيدون منها. يعد موضوعا عاما في أدبيات المعايير التي تنشأ بطرق سهلة في الشبكات الصغيرة المتماسكة. وإن إليكسون، الذي يؤمن عموما بأن المعايير قابلة للتكيف، يقول إنه يقلق لكون «عملية وضع المعيار قد تفشل عندما لا يكون أعضاء المجموعة متماسكين» (1998: 550). بيد أنه يقول مع آخرين أيضا إن هناك طرقا معينة يمكن لوضع المعيار من خلالها أن يفشل حتى عندما، أو ربما خصوصا عندما، تكون موضوعة داخل شبكة متماسكة، وأهم هذه الطرق، «التأثيرات الخارجية» externalities، بمعنى، إنتاج نتائج جيدة للمجموعة التي وضعت المعيار على حساب آخرين خارج المجموعة. لذا، وعلى سبيل المثال، يصف إليكسون المعايير بين صائدي الحيتان ويحاجج لمصلحة فعالية هذه المعايير، ولكن بعدها يقر بأنه ربما كانت هي على درجة عالية من الفاعلية حتى أنها شجعت الصيد الجائر؛ الذي أضر بالمجتمع عموما، وبالدول غير النشطة بعد في صيد الحيتان، وكذلك بمستقبل صائدي الحيتان المنتمين إلى الأماكن النشطة حاليا. وعلى الرغم من أن نظام الكوتا قد يخفِّض من حجم هذه المشكلة، بيد أنه يُلاحِظ أنه من غير المحتمل أن يُعتمَد ذلك من خلال السيطرة الاجتماعية غير الرسمية، ولكن فقط من خلال السلطة المركزية (إليكسون، 1991: 206). ويشير بوسنر إلى مجموعة متنوعة من المعايير التي تساند الأنشطة المضرة بالجماعات الخارجية، مثل النشاطات الإجرامية، والإقصاء الأرستقراطي، والكارتلات (الاحتكارات)، ويعلق على أن لدى المجموعات «دافعا أقوى لتبني أو تطوير معايير تتجاوز التكلفة من تلك التي تزيد ببساطة من الحد الأقصى من الرعاية المشتركة من دون إنتاج المؤثرات الخارجية السلبية. لذلك، يجب على الشخص أن يكون حذرا عند افتراض أن معايير المجموعة ذات كفاءة» (1996: 1723). وكما سألاحظ في كتابي المتمم لهذا العمل، فإن العديدة من المجموعات تضع معايير داخلية من الولاء تضر بمجموعات أخرى، وتشير إلى هذا الوضع باعتباره «فسادا» (انظر كذلك غرانوفيتر2007 Granovetter).

بيد أنني أشير كذلك إلى أن العكس قد يحدث. إن معايير المجموعة قد تكون لها تأثيرات خارجية إيجابية بينما هي تضر المجموعة في الوقت ذاته. ومثال

ذلك ملاحظة بوراوي Burawoy في مؤلَّف «تصنيع الموافقة» Manufacturing Consent (1979)، التي مؤداها أن عاملي المعدات الآلية في المحل التجاري، حيث أنجز أبحاثه، كانت لديهم ثقافة حيث الميزة الذكورية للمهارة العالية في الآلات كانت هي العملة الرئيسة، مما قاد إلى المنافسة وفق بُعْدِ المهارة هذا، بيد أن ذلك كان أخيرا أكثر مساعدة للشركة من العمال أنفسهم، الذين، وفق تقريره، كانوا في الواقع يساعدون الشركة في استغلال أنفسهم.

وعليه، وإلى الحد الذي تنتج فيه الشبكات المتماسكة نسبيا معاييرَ يتطلب إقرارها تأثيرات خارجية، لم نفهم تبعات تلك المعايير حتى ندرك كيف أن ارتباطات هذه الشبكات مع مجموعات أخرى تحدد طبيعة تلك التأثيرات الخارجية واتجاهها؛ وهو موضوع ذو تضمين بنائي، وليس فقط علائقيا. وعندما تقر المجموعات الاحترافية المعايير التي تحد من الإيلاج، تؤثر التأثيرات الخارجية في عملائهم (انظر، على سبيل المثال، كولينز Collins 1980). وتؤثر معايير صائدي الحيتان، مثلها مثل أي كارتل، في مصلحة المستهلكين كما في مصلحة المنافسين المحتملين. وإن الكيفية التي تؤثر بها المعايير في المصلحة العامة، إذن، تعتمد على معالم الشبكات الاجتماعية، وتوزيع تضاربات المصالح بين السكان. وهذا بعيد جدا عن افتراض أن البعد المباشر للكفاءة الاقتصادية يتحكم في تطور المعايير.

2-4: كيف نعرف أن المعايير مهمة؟ مشكلة «الاقتصاد الأخلاقي»

عادة ما يسأل المتشككون كيف لنا فعليا أن نعرف أن المعايير تؤثر بشكل كبير في الفعل الاقتصادي، وأنها تعرض سلوك المصلحة باعتباره تفسيرا أكثر تقتيرا عن سبب تصرف الناس بالطريقة التي تصرفوا بها. حالات مشفوعة بأدلة بحيث يتصرف فيها الفاعلون بطرق يمكن أيضا للمصلحة الشخصية أن تُحدَّد. ولأن فرضياتهم الصفرية هي أن البشر اجتماعيون، وعليه فهم موجهون تجاه المعايير الاجتماعية، فإن هؤلاء المناصرين يعتبرون هذا الوضع مؤيدا لحجتهم. بيد أن هؤلاء الذين يكون الفعل العقلاني هو الفرضية الصفرية بالنسبة إليهم، يعتبرونه «جهدا أكثر تقتيرا»، وعليه يجري دعمه في هذه الحالة نفسها. وإذا ما أبعدنا أنفسنا عن هاتين الفرضيتين الصفريتين، فسيكون لدينا كذلك تأكيد مستقل بأن الأفراد، فعليا، التزموا بالقيم والمعايير التي

تتكهن بالسلوك الذي رأيناه، إذن مثل هذه الحالة لا تقدم، حقيقة، أدلة مقنعة لأي من هاتين الحجتين. من أجل ذلك نحتاج إلى حالات تختلف فيها التوقعات.

قد تساعد الأساليب التجريبية في هذه الورطة. ولتأخذ بعين الاعتبار النتيجة التي توصل إليها فيهر Fehr وغايشتر (2000) Gaechter، التي تقول إن المبحوثين هم أكثر إيجابية في تجاوبهم مع الأفعال التبادلية الأليفة، وأكثر سلبية في تجاوبهم مع تلك الأفعال غير الأليفة، مقارنة مع ما تفرضه المصلحة الشخصية وحدها. ويبدو ذلك دليلا على معيار للمعاملة بالمثل، ولكن، وبينما فيهر وغايشتر يشيران إلى «القوة المعيارية للمعاملة» (2000: 161)، ويجادلان عموما في أن «الأغلبية العظمى من التفاعلات في حياة الناس.. غير منظمة عن طريق عقود واضحة، بل منظمة عن طريق معايير اجتماعية غير رسمية» (166-167)، فإنهم لا يستجوبان فعليا المبحوثين عما يؤمنون به بخصوص المعاملة بالمثل، بل عوضا عن ذلك، يتبنيان رؤية علماء النفس السلوكيين، حيث يشيرون إلى الناس الذين يتعاملون بالمثل عينيا باعتبارهم «أنماطا متعاملة» reciprocal types. بالمقابل، فإن بيانات المسح المثيرة للاهتمام التي تفسد المبادئ ويتبناها الناس، بخصوص أي سلوك مناسب أو غير مناسب أخلاقيا في الاقتصاد (على سبيل المثال، كانيمان Kahneman، وكنيتش Knetsch، وطالر Thaler 1986a، 1986b)، لا تذهب إلى التحقيق فيما إذا كان الأفراد الحاملون لهذه الأفكار فعليا قد وضعوها موضع التنفيذ.

يمكننا رؤية أهمية هذه الموضوعات في الأدبيات التي ظهرت في التاريخ الاقتصادي والعلوم السياسية في باب «الاقتصاد الأخلاقي»، وهي العبارة التي صِيغت، كما ذكرت أعلاه، من لدن المؤرخ الإنجليزي إي. بي. تومسون في مقاله الصادر في العام 1971 حول الفعل الجماعي بين قرويي فقراء القرن الثامن عشر. كما قصد تومسون بكلمة الاقتصاد الأخلاقي تفاهماتٍ جماعيةً تتعلق بما يجب على الحد الأدنى من فعل المعايير الأخلاقية والاقتصادية أن يلتزم به لتفادي الإدانة والمعارضة التي تمارس أحيانا بالقوة. وقد نسمي هذه «الفلسفة الإثنية-السياسية» ethno-political-philosophy، وهي النسخة الشعبية للمبادئ التي يتناقش حولها الفلاسفة السياسيون بشأن ما يشكل المجتمع الصالح، وما يدخل ضمن واجبات المواطنين.

وتظهر كتب الدراسة الاقتصادية أحيانا الانطباع بأن مثل هذه الأحكام قد اختفت في الاقتصاد الحديث، لأن فكرة العرض والطلب قد حلت محل أفكار القرون الوسطى هذه، باعتبارها «السعر العادل» just price، غير أنه توجد دلائل وفيرة عما يعد عكس ذلك. لقد أنتج علم الاقتصاد السلوكي بيانات استقصائية حول أنواع تغيير الأسعار التي يعتبرها الناس عادلة. إن كانيمان Kahneman وآخرين (1986a) يشيرون من خلال بياناتهم إلى أن أحد المفاهيم الرئيسة يتجلى في «الصفقة المرجعية» reference transaction – وهو السعر الذي يعتبره المشاركون في السوق نمطيا. وعليه فإن المبحوثين في الاستطلاع يعبرون عن مقاومة على أساس مفهوم الإنصاف لتغيير السعر أو الأجر السائد. ويعتبرون أنه من غير المنصف تخفيض أجرة أحدهم بسبب تباطؤ الطلب في سوق العمل، ولكن عدم توظيف شخص جديد لقاء أجر أقل. كما يعتقد الناس أن للشركات الحق في «أرباحهم المرجعية» reference profit؛ وعليه يمكنك أن تمرر الارتفاعات في التكلفة. بيد أنهم يعتقدون أنه من غير المنصف أن تستغل زيادة ما في قوى الاحتكار، أو أن تميز في السعر متى ما أمكن ذلك، وقد يعاقب المستهلكون الشركات التي يعتبرونها غير منصفة، سواء أكان ذلك يصب في مصلحتهم، أم لم يكن كذلك. ويرى كانيمان وآخرون أن «غياب اعتبارات الإنصاف والولاء من النظرية الاقتصادية النمطية هو أحد أكثر التباينات شدة بين هذا الكم من النظرية والعلوم الاجتماعية الأخرى... وتلتزم الأفعال في العديد من المجالات الأخرى عادة بمعايير اللياقة التي هي أكثر تقييدا من المعايير القانونية» (285 :1986b). ويشيرون أيضا إلى أن تجار التجزئة «سيكون لديهم دافع كبير للتصرف بإنصاف إذا ما كان عدد كبير من الزبائن مستعدين لقيادة خمس دقائق أخرى لتفادي أي عمل تجاري مع شركة غير منصفة» (736 :1986a)، بيد أن الوضع ينطبق كذلك على كون «الطاعة غير المفروضة لقواعد الإنصاف هي في الواقع شائعة» (737 :1986a).

إن تركيز المبحوثين في الدراسة الاستقصائية على الصفقات المرجعية يجد له أصداء عدة في الدراسات التجريبية. على سبيل المثال، إن دراسة عالم الاقتصاد ترومان بيولي Truman Bewley بشأن سبب أن المستخدمين نادرا ما يقتطعون من الأجور خلال فترة الكساد، كما تنص النظرية الاقتصادية (التي قد تخفف بشكل كبير

من ارتفاع البطالة التي عادة ما يسببها الكساد) على ذلك، وجدت أن المستخدمين يفسرون تراخيهم عن العمل من خلال القول إن ذلك سيكون غير ملائم، لتخفيض مستوى معيشة عامليهم. وقال أحدهم إن جميع الأشخاص «يعتادون على مستوى المعيشة. إذا ما خفضت الأجرة بمقدار 5 في المائة، فسيشعر الجميع بأنهم عملوا السنة الماضية من دون مقابل» (بيولي، 1999: 176). وقد أكدوا كذلك أن السخط تجاه الاقتطاع من الأجرة سيطفو على السطح في شكل انخفاض في الجهد: «إذا ما كانت المعنويات منخفضة، فسيصلون إلى درجة أن كل ما يريدون فعله هو التغلب على النظام. في هذه الحالة، سيحتاجون إلى الكثير من المراقبة. ولن يميز الناس أن سوق الطلب على خدماتهم قد انخفض» (178). وآخر أخبر بيولي بأن الاقتطاع من الأجور «سيُعتبَر غير عادل وسيؤثر في المعنويات زمنا طويلا. إن الموظفين لن ينسوه أبدا» (180). أما تاجر سيارات فيشير إلى ظروف خاصة، ويعتقد أن هذا السخط سيؤدي إلى ردود أفعال عاطفية وربما غير عقلانية: «إذا ما خفضت الأجرة، فسيغادر الناس بسبب غضبهم، حتى لو لم يكن لديهم مكان يذهبون إليه. وسيشعرون بأنهم مضطرون إلى ذلك... وسيغادر عاملو الورشة بلا شك. إنهم مجانين، إذ يستنشقون قدرا كبيرا من الأدخنة» (179).

إن فكرة «الصفقات المرجعية» تجد صداها في تحليل تومسون لأفعال حشود القرن الثامن عشر التي أجبرت البائعين على تخفيض الأسعار. ويلاحظ أن «أعمال الشغب غالبا ما كانت تندلع جراء الأسعار المتصاعدة، أو من جراء سوء التصرفات بين التجار، أو من جراء الجوع. غير أن هذه المظالم تفاعلت ضمن إجماع عام بشأن ما يعد ممارسات مشروعة وغير مشروعة في التسويق، والطحن، وصنع الخبز، وغيرها» (1971: 78). ويمضي إلى القول إن هذا الإجماع «ترسخ على أساس رؤية تقليدية مستمرة للمعايير والواجبات الاجتماعية» (79)، كما يشرح فكرة «الشرعنة» بقوله إن «الرجال والنساء في الحشد كانوا على علم بالاعتقاد في أنهم كانوا يدافعون عن الحقوق والعادات التقليدية» (78). لقد كانوا يتطلعون إلى «نموذج أبوي» من خلاله كان يجب على السلطات أن تفرض المفاهيم التقليدية لما هو منصف، بما في ذاك الأسعار المعقولة، وأنواع الخبز المتوافر، والعديد من تفاصيل السوق الأخرى (1971: 88).

بيد أنه سيكون من الخطأ افتراض أن مفاهيم الإنصاف والاقتصاد الأخلاقي هي مجمدة فقط، وتقوم بشكل تام على الصفقات المرجعية التي اعتاد عليها الناس. ومثل هذه الأحكام تُغرَس كذلك بردود الفعل العاطفية التي تنتج عن الأحكام حول ما هو صحيح وما هو خاطئ. ولقد عبّر كانيمان وآخرون (1986a) عن نموذج الصفقة-المرجعية reference-transaction model الخالص حين اقترحوا أن الناس يعترضون على رفع المتاجر لأسعار مجارف الثلج بعد عاصفة لأن «مثل هذا الفعل قد ينتهك استحقاق الزبون للسعر المرجعي» (734). غير أن ذلك، وبكل تأكيد، يقلل من عمق القضية، حيث إن جزءا من الاستياء لا بد أنه ينتج عن مبدأ أخلاقي يمنع الفاعلين الاقتصاديين من جني فوائد غير مستحقة من مشاكل الآخرين التي ليست لهم يد فيها، من قبيل ما يقع في حالات الكوارث الطبيعية (كما أشير أعلاه في ردي على تحليل بوسنر لارتفاعات أسعار الكيروسين بعد الأعاصير). وعليه، يجب القول إن هناك مبادئ أخلاقية عامة، ليست فقط مجمّدة، تتفاعل ضمن تصورات لما هو ملائم في الاقتصاد. وعندما تُنتهَك هذه المبادئ يرد الناس بطرق عاطفية لا تنطلق بالضرورة من المصالح الشخصية.

من هذا المنطلق يقول بيولي إن العاملين «لديهم العديد من الفرص لاستغلال أصحاب العمل حتى إنه من غير الحكمة الاعتماد على التوبيخ والمحفزات المالية وحدهما بوصفهما دوافع محفزة. وإن المستخدمين يريدون من العاملين أن يشتغلوا بشكل مستقل، وأن يظهروا روح المبادرة، وأن يستخدموا خيالهم، ويأخذوا على عاتقهم المهمات الإضافية غير المطلوبة من الإدارة. إن العاملين الخائفين أو الكئيبين لا يقْدِمون على مثل هذه الأمور» (1999: 431). ربما من المثير للدهشة، أن «أحد المواضيع المتكررة كثيرا في المقابلات هو أن الأفراد أصحاب التجارة وقادة العمل كانوا دوما منشغلين بالدفاع عن القيم المتمدنة، التي يعتمدون عليها لتُبقي مؤسساتهم متماسكة... وتعتقد الأغلبية أن النجاح يتطلب لياقة وثقة، وهو المعتقد الذي يتضارب بشدة مع النموذج العام للشخص في علم الاقتصاد» (436). إن المفقود في النظرية الكلاسيكية الجديدة للشركة، يقول بيولي:

> هو نظرية ملائمة للشركة بوصفها مُجتَمَعا... ويسعى القادة إلى بث الحماس والثقة في الناس، حتى يأتي المرؤوسون بعمل صحيح نابع من إرادتهم

المستقلة... والعديد من رجال الأعمال يعتقدون أن الالتزام الأخلاقي هو كل ما يحول بينهم وبين الفوضى. وإن المجتمع داخل الشركة هش ومهدد باستمرار بسبب موجات من الشك، بحيث يسبب العديدَ منها تعسفُ المديرين الفرديين للسلطة. وهذه الهشاشة هي أحد الأسباب التي تجعل المستخدمين حساسين تجاه الأخلاق، حيث إن أحد العيوب الأساسية للاقتطاعات من الأجر هو أنها تملأ الأجواء بخيبة الأمل وبالانطباع بالوعود التي خُرِقت، وهو ما يأتي على تماسك المؤسسة (436-437).

يلاحظ تومسون كذلك أن المنظور «التقليدي» الإنجليزي للقرن الثامن عشر للسلوك الملائم لم يكن مجرد منظور مجمد ولكنه كان معبأ بعمق بالأحكام الأخلاقية. لقد كان الطحانون والخبازون «يعتبرون خدما للمجتمع، ويعملون ليس من أجل الربح، ولكن من أجل مخصصات عادلة» (1971: 83). وكان هناك «اقتناع راسخ بأنه في أوقات الشح يجب أن تكون الأسعار مضبوطة، وأن يضع الانتهازي نفسه خارج المجتمع» (1971: 112). إن براءة العرض والطلب تأخذ منحنيات، غير أن القرويين كانوا على الرغم من ذلك واعين تماما بأن النقص قد ينتج عن إبقاء الأسعار تحت مستوى السوق. ولكن تومسون يشير إلى أنه قد بدا لهم «غير طبيعي» أن «أي رجل يجب أن يربح من ضرورات الآخرين»، كما «كان مفترضا، في أوقات الشح، فإن أسعار «الضروريات» necessities يجب أن تبقى على مستوى معتاد، حتى إن كانت هناك وفرة أقل عند الجميع» (131-132). وإن الغضب الذي رحب بهذه الانتهاكات للقواعد الأخلاقية قد قاد إلى ثأر، غالبا ما كان يأتي معاكسا لمصالح الحشد نفسها، مثلما حدث حينما «هاجم الرجالُ والنساءُ الذين اقتربوا تماما من المجاعة مع ذلك المطاحنَ ومخازنَ الحبوب، ليس لسرقة الطعام، ولكن لمعاقبة الملاك»، إذ رموا بالطحين أو الحبوب في النهر وأتلفوا الآلات (1971: 114)، وهذا السلوك يذكر بمبحوثي فيهر وغايشتر، اللذين تجاوزت عقوبتهما لمنتهكي قواعد المعاملة بالمثل ما قد يفرضه الفاعلون العقلانيون.

ولكن من غير الكافي بيان أن المبادئ الأخلاقية أحيانا تحرك الفعل الاقتصادي العاطفي باتجاه معاكس للمصلحة الشخصية. ذلك بأنه لكي تصبح هذه رؤية نظرية قابلة للاستخدام، يتطلب ذلك استثمارا نظريا منهجيا للظروف التي يتحقق ضمنها ذلك. وللتوجه نحو هذه الرؤية أجد أنه من المفيد أن أحلل وأعلق على مناظرة

حدثت في سبعينيات القرن العشرين بين عالمين سياسيين حول وجود «الاقتصاد الأخلاقي» وأهميته بين قرويي جنوب شرق آسيا.

وفي الكتاب المنشور في العام 1976، المعنون بـ «الاقتصاد الأخلاقي للفلاحين: التمرد وعيش الكفاف في جنوب شرق آسيا» The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistance in Southeast Asia، رأى جيمس سكوت James Scott أنه في مجتمعات القرويين فيما قبل السوق، كان هناك اقتصاد أخلاقي في هيئة أخلاقيات عيش الكفاف؛ ومفاده أن لكل فرد الحق في الحد الأدنى من المستوى المعيشي. لقد كان «قبل كل شيء متغلغلا في القرية - في أنماط الضبط والتعامل الاجتماعي التي تشكل التعامل اليومي - حيث أخلاق عيش الكفاف تتجلى في التعبير الاجتماعي. وإن المبدأ الذي يبدو أنه يوحد منظومة عريضة للسلوكيات هو التالي: «سيكون لكل عائلات القرية حد أدنى مضمون للإعاشة بقدر ما تسمح به الموارد التي يتحكم فيها القرويون»... وقد فشل عدد قليل من الدراسات القروية لجنوب شرق آسيا في التعليق على الضوابط الاجتماعية غير الرسمية التي تعمل على تلبية الحاجات الدنيا لفقراء القرية. ويبدو أن وضع الأغنياء لا تُضفى الشرعية عليه إلا بقدر استخدام مواردهم بطرق تلبي حاجات الرفاه المحددة على نطاق واسع. وتؤكد معظم الدراسات مرارا وتكرارا الضوابط الاجتماعية غير الرسمية التي تميل إما إلى إعادة توزيع الثروة وإما إلى فرض التزامات محددة على أصحابها» (40-41).

وإن جزءا مهما من حجة سكوت يتمثل في كون المعايير التي تشكل «الاقتصاد الأخلاقي» كانت ملزمة للنخب المحلية كما هي للقرويين الفقراء، وقد خالفوها مجازفين بمصالحهم الخاصة: «... إن عديدا من الاغتيالات وأعمال النهب بدت محفزة مباشرة عن طريق الاعتقاد بأن الأغنياء وهؤلاء الموجودين في السلطة عليهم واجب مشاركة مواردهم مع الفقراء في أوقات الشدة – وبالفشل في ذلك، يكون للفقراء الحق في أخذ ما يحتاجون إليه بالقوة. وعليه، فإن عديدا من الاغتيالات [في بداية ثلاثينيات القرن العشرين في فيتنام] كان يمكن أن تعزى مباشرة إلى فشل الموظف/ الوجيه المحلي في احترام معايير إعادة التوزيع لحياة القرية» (1976: 145). وفي المحصلة فإن «المبدأ الأخلاقي للتبادل يتغلغل في الحياة القروية، وربما في

الحياة الاجتماعية عموما» (167). وهناك «دلائل قوية على أنه بالإضافة إلى المعاملة بالمثل، فإن الحق في البقاء هو مبدأ أخلاقي فاعل في التقليد البسيط للقرية» (176). إن كتاب صموئيل بوبكين Samuel Popkin الصادر في العام 1979، تحت عنوان «الفلاح العقلاني» The Rational Peasant، قد عارض هذه الحجة من منطلق الاختيار العقلاني، مؤكدا أن الفلاحين «يجتهدون باستمرار، ليس فقط لحماية معيشتهم، ولكن كذلك لرفع مستوى عيشهم عبر استثمارات طويلة وقصيرة المدى، على أن تكون عامة وخاصة. إن منطقهم الاستثماري ينطبق ليس فقط على التعاملات التجارية، بل على التعاملات غير التجارية كذلك» (4). كما أن المؤسسات القروية التي يؤكدها منظرو الاقتصاد الأخلاقي «تعمل بشكل أقل كفاءة مما يدّعون، وجزء كبير منها كائن بسبب التضارب بين مصالح الفرد والجماعة، و... لا بد من أن يكون هناك اهتمام أكثر بكثير بمحفزات الكسب الشخصي بين الفلاحين» (17). وعلى الرغم من أن بوبكين لا ينفي وجود المعايير، فإنه يتنبأ لاحقا باستعمال علماء القانون والاقتصاد «مفاهيم الاختيار الفردي واتخاذ القرار» وذلك من أجل «أن يُناقَش كيف ولماذا تُقرر مجموعاتٌ من الأفراد [أُضيفَ التأكيد] أن تتبنى مجموعة من المعايير فيما ترفض أخرى» (18). ويقول إن المعايير ليست قوى مستقلة، ولكنها «طيعة، وقابلة للتفاوض، وتتحول وفقا لاعتبارات القوى والتفاعل الاستراتيجي بين الأفراد» (22).

وينظر إلى منطق الاستثمار باعتباره كلي الوجود إذ: «يعتبر الأطفال (بالإضافة إلى كل شيء آخر) استثمارا على نحو واضح... ومؤسسة عائلية... سيقدم الأزواج الفلاحون مقايضات بين الأطفال والأملاك التي لها تركيز طويل المدى... في سن مبكرة، مارس الأزواج الفلاحون الأوروبيون، في العديد من الحالات، قتل المواليد عوضا عن بيع الأملاك، حيث كان إبدال الأطفال بالثيران أو الأدوات أو الأرض أمرا أيسر» (بوبكين، 1979: 19-20). وإن المساهمة من أجل «القرية، والمشاركة في خطط التأمين والرفاه، والتعاملات بين العميل والراعي هي كلها موجهة بمنطق الاستثمار». ويستتبع ذلك أنه، وفي الأوقات الصعبة، سيتصرف القرويون بشكل أسوأ لا بشكل أفضل؛ حيث «يصبح الأفراد أكثر حذرا تجاه مساهمتهم في خطط التأمين والرفاه... ويستخدمون المال من أجل أنفسهم... أتوقع أن

يعتمد الفلاحون على الاستثمارات الخاصة العائلية من أجل تأمينهم على المدى الطويل، وأنهم سيصبحون مهتمين بالكسب قصير المدى إزاء القرية» (23). إن مشاكل المستفيدين بالمجان تجعل مؤسسات القرية الجماعية ضعيفة، بحيث إنه «متى ما كان هناك نشاطٌ منسقٌ لإنتاج بضائع جماعية، حسبها الأفراد أفضل حالا من الوضعية التي يضطلعون فيها بالمساهمة» (24). وعليه، فإن بوبكين يتوقع أن يجد «القليل من خطط التأمين التي تستلزم من الفلاحين أن يسهموا بالمال لصندوق جماعي - بما أنه يمكن دوما لشخص ما أن يفر بالمال - وخطط أخرى... مبنية على معاملة بالمثل صارمة، وتحتاج إلى كدح وكد (وهو ما لا يُسرق بسهولة فائقة)، مثل خطة من خلالها يساعد الجميع الضحايا لإعادة البناء بعد حادثة حريق» (47).

كما رصد تالكوت بارسونز في مناقشته لتوماس هوبز، في العام 1937، فإن «المجتمع النفعي الخالص هو فوضوي وغير مستقر» (93-94)، وهو ما قاد هوبز إلى اقتراح أنه فقط القوى المركزية القوية بإمكانها أن تتغلب على تلك الفوضى. وإن مفهوم بوبكين حول حياة القرية هوبزي مستحدث، ولذلك فإنه من غير المفاجئ أنه يفسر صعود القادة الأقوياء عن طريق قدرتهم على التحكم في تجاوزات الدوافع الأنانية الفردية. وعليه يتحقق نجاح «الحركات السياسية، والدينية التي أعادت ترتيب القرى حتى في مجتمع ما قبل الرأسمالية. وتستطيع هذه الحركات تحسين حياة القرويين، وتحقيق أرباح للقادة، عن طريق تقديم قيادة محلية أفضل، وعليه تكون البضائع الجماعية أقل مخاطرة، وأكثر ربحية» (بوبكين 1979: 27). وفي هذا الصدد، إن رؤية بوبكين لجذور القيادة السياسية، وتلك التي لأوليفر ويليامسون Oliver Williamson حول شروط تفوق الهرميات السلطوية على علاقات السوق الفوضوية (ستُناقَش في الجزء التابع لهذا الكتاب) هي مقترحات متشابهة من منظور مشابه.

إنني ألقي الضوء على أقوال سكوت وبوبكين الأكثر جرأة، لكن يُظهر مزيدٌ من التحليل النصي الأكثر تفصيلا أنه لا يلتزم فعليا بمثل هذه الآراء. ويلاحظ سكوت مرارا وتكرارا، دوافع الاهتمام الشخصي بالسلوك الذي يروم وصفه باعتباره سلوكا يخضع أساسا لدوافع الاقتصاد الأخلاقي، كما يسقط بوبكين في فخ تفسير السلوك

من حيث الالتزام المعياري. وهذه التضاربات أقل إثارة للاهتمام في حد ذاتها من كونها دليلا على مدى صعوبة المحافظة على أي من هذين الوضعين المتطرفين.

إن ما نحتاج إليه هو تفسير أكثر دقة وتفصيلا للظروف التي تكون تحتها معايير الاقتصاد الأخلاقي، في الواقع، محسوسة وممارسة من قبل القرويين والإقطاعيين على حد السواء. ولأن سكوت وبوبكين مشغولان بإمكانية حدوث ذلك وعدم حدوثه بالمرة، فهما لا يلاحظان أنه في تفسيرهما معا ظهور بدايات هذه الاختلافات. ومثل هذه الفكرة تبرز على مستوى متوسط.

وعليه، يشير سكوت إلى أن قوة أخلاقيات الاقتصاد الأخلاقي «اختلفت من قرية إلى قرية ومن إقليم إلى إقليم. لقد كانت... أكثر قوة في المناطق حيث نماذج القرية التقليدية مكتملة التشكيل، ولم تُهشَّم من قبل الاستعمار – تونكين Tonkin، وأنام Annam، وجافا Java، وبورما العلوية Upper Burma – وأكثر ضعفا في المناطق الريادية المستقرة أخيرا مثل بورما السفلى Lower Burma وكوشينشينا Cochinchina (1976 :40-41)». إن هذا الاختلاف مفيد، على الرغم من كل ذلك، حيث إنه تحديدا في هذه المناطق التي تكون فيها القرية أكثر استقلالية وتماسكا، تكون ضمانات العيش، وهي جزء من الاقتصاد الأخلاقي، أقوى. ويضيف سكوت إلى التماسك والاستقلالية موضوع التباعد الاجتماعي؛ إذ: «لا يمكن للرجل أن يمثل اعتبارا بالقدر نفسه من اليقين لدى زملائه من القرويين أو أن يحصل على مساعدة منهم قدر الاستطاعة، بالدرجة نفسها التي قد يحصل عليها من أقربائه وجيرانه المقربين. إن روابط العميل - الراعي Patron-client، وهو نمط مطلق للتأمين الاجتماعي بين فلاحي جنوب شرق آسيا، تمثل خطوة جبارة أخرى في التباعد الاجتماعي والأخلاقي، خصوصا إذا لم يكن الراعي قرويا» (27)، ويمكن للمستأجر الاعتماد أكثر على مثل هذه الحماية حيث مالك الأرض والمزارع يحكمهما رابط القرابة أو العيش في القرية ذاتها...» (48). ويضيف بوبكين إلى ذلك أن عديدا من قرى ما قبل الرأسمالية، وعلى الرغم من تماسكها، كانت لديها طبقة من المقيمين من دون حقوق المواطنة الكاملة – وأما الغرباء فلا تشملهم «الحقوق والمزايا المكفولة للمطلعين (أو أصحاب الأرض)» (1979: 43).

إن الصورة التي تظهر هي أن القرى المترابطة ذات العدد القليل من الغرباء، والتي يرتبط أعضاؤها الأكثر فقرا برعاة وأعضاء من النخبة المعروفين شخصيا،

والذين يعتمدون على المساندة المحلية والمتجهين نحو منزلة رفيعة محلية، تمثل الأماكن التي على الأرجح ستظهر مستويات متشاركة للسلوك الأخلاقي، خصوصا الشعور بالواجب الأخلاقي بين ملاك الأراضي والفلاحين. ومثل كل المجموعات المترابطة فإن قرى الفلاحين المترابطة هي الأكثر قدرة على إنتاج وفرض مجموعة من المعايير الواضحة. وعليه، يعلق بوبكين على نظام المزارعة الأقدم في تونكين «بتقاسم المالك والمستأجر نفقات الإنتاج ومخاطره. وفي عام سيئ سيأخذ المالك حصة من المحصول أصغر من معدله المعتاد البالغ 50 في المائة... وإن المزارعة كانت تتطلب الثقة وعلاقة طويلة الأمد بين مالك الأرض والمستأجر، لقد كانت تمنح فقط للأقرباء، أو لأصدقاء، أو الأشخاص الذين كان يشعر مالك الأرض بواجب شخصي تجاههم» (1979: 156).

ولكن عندما قللت الظروف الاقتصادية والديموغرافية حصة الأفراد الذين يملكون علاقات شخصية بملاك الأراضي، سقط الاقتصاد الأخلاقي. وعليه فإنه في تونكين (فيتنام)، وبحلول أوائل القرن العشرين، ازداد التعداد السكاني، وأعاق الفرنسيون الهجرة، وأدى تعزيز عمليات حيازة الأراضي من قبل الملاك إلى إدخال وكلاء وساطة بين المالكين والمستأجرين، مما أدى إلى إنهاء عديد من الممارسات الأبيسية paternalistic التقليدية. و«هؤلاء الوكلاء، الذين يُتذكرون إلى اليوم بكراهية في فيتنام برمتها، أصبحوا مصدرا إضافيا للمصاعب بالنسبة إلى المستأجرين حين استخدموا مراكزهم لاستغلال مواقعهم على حساب كل من المستأجر ومالك الأرض» (بوبكين 1979: 157). وإن تطورات مشابهة حدثت في كوشينشينا، حين بدأ ملاك الأراضي الكبار بالانتقال إلى سايغون Saigon أو المدن الإقليمية والعمل من خلال الوكلاء (سكوت 1976: 80). وعلى الرغم من أننا نحتاج إلى مزيد من المعلومات حول هوية هؤلاء الوكلاء، فإنه يبدو واضحا من التقريرين أنهم كانوا خارج الشبكات الاجتماعية التي ثبتت سابقا شعورا واضحا بالواجب الأخلاقي من خلال الطبقات الاجتماعية، ولم يكن لديهم أي وازع أخلاقي ضد استغلال مراكزهم في كل أمر قيم.

إن هذا التحول المثير في الجغرافيا ومن ثم في انتشار المعايير الأخلاقية المشتركة عبر الطبقات الاجتماعية، كان نتاج سلسلة من التغييرات الاقتصادية

والديموغرافية التي نتجت عن قوى سياسية واقتصادية شاملة، لم تكن بشكل رئيس ولا حتى بطريقة عرضية بدافع «السوق من أجل المعايير» أو بدافع محاولة لتعديل شعور الناس حول الكيفية التي يجب أن يتصرف بها الفرد. وتشتغل هذه القوى على المستوى الكلي، من خلال آلية التأثيرات الهيكلية الاجتماعية في السلوك المحلي. وإذا ما كانت التغييرات متسعة النطاق نوعا من التكيف التطوري مع الاقتصاد السياسي العالمي، فسنشير إلى تعدد النمط الظاهري، كما يفعل غولد وليوونتين (انظر النقاش أعلاه)، ونوضح أن مثل هذه التغييرات شمولية المستوى لها العديد من التبعات، إذ إن بعضها ليس جزءا من نظام الاختيار. غير أن النقطة ذاتها مازالت قائمة حتى إن كنا نشك في أن الأنماط الأكبر حجما تنتج عن التكيف، وكنا نشك في أن لها علاقة أكبر بالصراعات من أجل التحكم السياسي والاقتصادي. بيد أن القوى التي تعطل الاقتصاد الأخلاقي، حتى إن كانت بعيدة تماما عن أي نية لتغيير الإطار المعياري للمجتمع القروي، لاتزال تسهم بشكل جدي في التقلب السياسي من خلال خلق استياء أخلاقي بين أولئك المحرومين، بسبب فشل المفاهيم القديمة. ومثل هذا الاستياء هو مجرد شرط مهم لحالات تمرد الفلاحين وثوراتهم التي تتطلب أسبابا أخرى تستلزم تفعيل القضايا الأخرى قبل أن تشتغل. وهذا لا يجعلها أقل أهمية بأي حال من الأحوال: سنسقط من اعتبارنا نظرية حرائق الغابات التي لم تتضمن أي مادة من المواد السريعة الالتهاب.

2-5: تمهيد لدراسة الثقافة والمؤسسات

لقد ناقشت نقطتين مهمتين إلى الآن: أما الأولى فترى من المضلل (1) تحليل أصل أو فاعلية المعايير المنفردة بشكل معزول، بما أنها عادة متقاربة بشكل كبير مع معايير أخرى، كما سأستكشف بالتفصيل ذلك في الفصلين الخامس والسادس؛ في حين إن النقطة الثانية ترى من المضلل (2) افتراض أن المعايير تعمل بكفاءة فقط في الشبكات الاجتماعية الصغيرة، المحلية. وتقودنا هاتان النقطتان إلى تحليل المعايير باعتبارها عوامل في بناءات مفاهيمية أكبر، توجد في إطار اجتماعي أكبر. وقد تكون كيفية فهم الطريقة التي تؤثر بها هذه البناءات في الأنماط السلوكية في الاقتصاد

الكلي المشكلة التحليلية الأصعب التي نواجهها، وألاحظ هنا، وفي الفصول المتعلقة بالثقة والسلطة، مخاطر تعميم الانتظام الصغير على أنماط كبيرة من دون تحليل دقيق لآليات الوساطة.

سيقودني التدفق المنطقي الخالص للحجة الآن إلى مناقشة تجميع المعايير في بنى مفاهيمية وعقلية أضخم، والتي تظهر بأسماء مثل الثقافة، والمنطق المؤسسي، والمؤسسات، بما في ذلك حالات خاصة مثل «أنواع من الرأسمالية» التي قد تستلزم أكثر من مجرد مجموعة من المعايير، بما في ذلك طرق مميزة من التفكير والإدراك، والمفاهيم والمقاييس الجمالية المختلفة، وطرق محددة لتنظيم نشاط ما، ومفاهيم مختلفة عن مكان الإنسان في العالم. ولكن قبل أن أتمكن من تقديم تفسير معقول لهذه الظواهر ذات المستويات المتوسطة أو الكلية، هناك مجموعتان من المواضيع التي أود مناقشتها، لها تأثير خطير في أنواع الظواهر المؤسسية التي ستتجلى في الاقتصاد أو في مجالات اجتماعية أخرى. أما المجموعة الأولى فتهمُّ المصادر ومعالم الثقة بين الأفراد أو بين الأفراد والكيانات الاجتماعية الجماعية الأكبر؛ في حين تخص المجموعة الأخرى من القضايا معنى القوة وأصولها ونتائجها التي يمارسها الأفراد والجماعات بعضهم على بعض في الاقتصاد. وهذه قضايا ستُعرض في الفصلين التاليين، وبعد ذلك أستل مرة أخرى خيط المؤسسات لاستكمال عرض حجج هذا الكتاب.

3

الثقة في الاقتصاد

«إن المشكلة القائمة تكمن في أن مصالح الآخرين لا تغلِّفُ - حقا - مصالحك إلا في حالة الإنجاز التام البحت آنيا»

3-1 مقدمة: مفهوم الثقة

إن مفهوم الثقة الذي ذُكر باختصار في الفصل السابق الخاص بالمعايير، هو على درجة من الأهمية ويستحق معالجة منفصلة خاصة به. إن الثقة والسلوك الجديرين بالثقة هما مدخرات غاية في الأهمية لأي اقتصاد، وذلك بشكل أساسي لأنهما يقودان الناس إلى التعاون، وإلا فإنهما يقودانهم إلى التصرف بشكل أكثر حلما بعضهم تجاه بعض عما قد يتنبأ به المنطق الخالص للمصلحة الشخصية. وهذا أحد الأسباب التي تجعلني أعتبر أن التوضيحات المؤسسة على المصلحة الشخصية بشكل خالص للثقة توضيحات فاسدة. إن الثقة مهمة مادام

التعاون الناتج عنها، كما أوضح الاقتصاديون ذلك كثيرا، سيوفر تكاليف ضخمة من احتياط ومراقبة، قد تُصرف في حال غياب الثقة. ولاحظ كينيث آرو Kenneth Arrow أن الثقة «هي مشحم مهم لأي نظام اجتماعي. إنها عالية الكفاءة، وتوفر كثيرا من المتاعب في الحصول على درجة معقولة من الاعتماد على تعهد الآخرين» (23: 1974). كما اقترح آرثر أوكون Arthur Okun أن «التكاليف الباهظة للموارد يمكن توفيرها في عالم شريف ومفتوح تماما، يسمح لك بالقيام بتسجيلات نقدية بمفردك، وجزازة العشب المجتمعي» (86: 1980).

بيد أنه تاريخيا، أولى الاقتصاديون القليل من الانتباه للثقة، ربما بسبب أن الفلاسفة، كما أشار ألبرت هيرشمان Albert Hirschman إلى ذلك في كتابه الرائع «العواطف والمصالح» (1977) The Passions and the Interests، منذ القرن السابع عشر ولاحقا، ناقشوا فكرة أن الفعل الاقتصادي كان صنفا من السلوك الهادئ، العقلاني، والخيّر، وعليه فإن المصالح الاقتصادية لُوحقت فقط بالطرق المهذبة (هيرشمان 1977، وانظر فوركيد Fourcade وهيلي Healy 2007). وأصبح هذا الاعتقاد مقبولا بشكل واسع لدى الاقتصاديين الكلاسيكيين والكلاسيكيين الجدد (وإن لم يلق ذلك ترحابا ممن لديهم اقتناعات اشتراكية وأخرى هرطقية - انظر عمل هيرشمان 1982)، والسؤال الهوبزي حول كيفية احتواء المجتمع لمخاطر الإكراه والغش - التي تسلط الضوء على مشكلة الثقة - تلاشى من ثَم في عملية تحليل الحياة الاقتصادية.

لقد حفز تطوران متصلان من منتصف القرن العشرين عودة ظهور اهتمام الاقتصاديين بالثقة. كان أحدهما قدوم علم اقتصاديات المعلومات، التي لاحظت الصعوبات التي تسببها المعلومات غير المتناظرة. كان ذلك أولا ذا أهمية خاصة في أسواق التأمين، التي تواجه المشاكل المزدوجة المتمثلة في «مخاطر الأخلاق» moral hazard (فالتأمين يخفض التحفيز لتفادي المخاطر المؤمن عليها، بيد أن المؤمنين لا يمكنهم أن يعرفوا، من دون تكاليف بحثية ضخمة، المزاعم الناتجة بالكامل عن هذا الإهمال)، و«الاختيار المعاكس» adverse selection (إن هؤلاء المعرضين لمخاطر هم – على الأرجح – أكثر الناس شراء للتأمين، بيد أنهم لا يفصحون بالتمام عن هذه المخاطر للمؤمِّنين).

إن الاهتمام بالمعلومات غير المتناظرة وبالغموض قد صاحب ووافق الانتباه المتصاعد لمحدودية العقلانية البشرية. وإن أحد تمثلات هذا الانتباه كان التحليل الدقيق لتفاصيل المستوى الجزئي micro للأسواق المتنافسة بشكل ناقص، والمأهولة بأعداد صغيرة من التجار ذوي التكاليف الغارقة (غير القابلة للتعديل) والاستثمارات «الرأسمالية البشرية المحددة». في كتابه «الأسواق والتراتبيات الهرمية» Markets and Hierarchies الصادر في العام 1975، يقول أوليفر ويليامسون إن أي عقد معقد عرضي يحدد أن الواجبات لكل طرف تعتمد على ما تم وقوعه، يواجه صعوبات عندما تختلف الأطراف، كما يفعلون غالبا، في معرفتهم بالوقائع ذات الصلة (31-37). وقاد ذلك ويليامسون للبحث عن أدوات مؤسسية تخفف من جنوح الفاعلين إلى السعي وراء مصالحهم «بخبث»، وفي العموم، فقد شدد هو واقتصاديون «مؤسسيون جدد» آخرون على الحلول النظامية والمؤسسية، وقللوا من أهمية «الثقة» باعتبارها منحصرة بشكل أساسي في العائلات، والعلاقات الشخصية القريبة في المواقف «غير المحسوبة» ذات الأهمية الاقتصادية القليلة (انظر ويليامسون 1993، بخاصة). يُقدِّم ويليامسون هنا ضمنيا فرضية هوبزية مفادها أن الفرد يمكن له بشكل اعتيادي أن يتوقع أن يعمد الآخرون إلى الخديعة والخيانة إلا إذا ضُيِّق عليهم عن طريق المنظمات، والمؤسسات، وعليه فهو يفسر «الثقة» بالاعتقاد في أن ذلك لن يحدث حتى في غياب مثل هذا التضييق، مما يجدها مبررة فقط في العلاقات القريبة ومستبعدة الحدوث في أغلب التعاملات الاقتصادية.

ومع ذلك فإن عديدا من علماء الاجتماع قد ركزوا بشدة على دور الثقة في الحياة الاجتماعية والاقتصادية إلى حد بعيد، لأن هناك العديد من المواقف الحياتية الحقيقية التي من خلالها يتعاون الأفراد باستعداد أكبر وإلى درجة أبعد مما تتنبأ به العقلانية الأداتية instrumental rationality الصرفة. بل إن الذين لم تقنعهم أدلة العالم الحقيقي كانوا معجبين بفكرة أن النتائج التجريبية حول «مآزق القرار»، تقود باستمرار إلى نتائج مربكة إذا ما حاولنا تفادي مفهوم الثقة[1]. كما بيَّنت إلينور أوستروم Elinor Ostrom أن النقاشات التي تكون أحيانا تقنية لهذه النتائج، عندما تؤخذ في الاعتبار بشكل عام، فإنها تطرح فعلا السؤال الهوبزي: «كيف يمكن لجماعات من الأفراد أن تحافظ على الاتفاقات التي تتصدى للإغراءات الفردية لاختيار

الأفعال التمتعية قصيرة المدى حين تكون كل الأطراف في وضع أفضل إذا ما اختار كل طرف الأفعال التي ستقود إلى عوائد جماعية وفردية أعلى؟ بمعنى آخر، كيف يمكن لمجموعات من الأفراد أن تحوز الثقة؟» (19: 2003). إن الموضوع في الأدبيات التجريبية الأكثر اتساعا حول المعضلات الاجتماعية هو أنه من أجل الحصول على «ناتج باريتو الأمثل» Pareto-optimal outcome(*)(2)، على اللاعبين أن يتعاونوا عن طريق اختيار «استراتيجيات أخرى مختلفة عن تلك المحددة عن طريق حل توازن مثالي للعبة الفرعية» (23). لقد وجدت معظم الدراسات التجريبية ذات الصلة مستويات من التعاون أعلى بكثير من مستوى الصفر المتنبأ به؛ بينما تنخفض هذه المستويات أحيانا حين تعاد التجارب، غير أن التواصل وجها لوجه يرفع، بقدر كبير، هذه المستويات مجددا، حتى من دون تغييرات في المحفزات. إن فكرة أوستروم هذه، متصلة ببناء الثقة (34). لقد راجعت قسما من هذه الأدبيات التجريبية في الفصل الثاني مع الإشارة إلى معيار المعاملة بالمثل.

إذن، ماذا الذي يجب أن نعنيه «بالثقة»؟ هناك الكثير من الاختلافات الظاهرة والضمنية في الأدبيات الهائلة حول الثقة، بيد أن معظم طلبة هذا الموضوع يتفقون مجملا على أن الثقة هي الإيمان بأن شخصا آخر ربما تتعامل أنت معه، لن يسبب لك أذى حتى لو كان في موقع يمكنه من ذلك. مثل هذا الإيمان من جانب «الواثق» **trustor**، قد يقود إلى «سلوك الثقة» **trusting behavior** – يُتنبأ به بناء على الافتراض بأن «الموثوق به» **trustee** (المصطلح الذي سأستخدمه من هنا فصاعدا للإشارة إلى الشخص الذي يُوثق به) سوف يتصرف بطريقة «جديرة بالثقة». لذا يتعرض الواثق إلى بعض المخاطر بسبب إيمانه بالثقة وسلوك الثقة لديه، كما أن وجود مثل هذه المخاطر هو عامل رئيس في جميع التعريفات تقريبا (راجع غامبيتا Gambetta 1988: 219)، منها ثلاثة تعريفات نموذجية تدرج على النحو التالي: (1) في أدبيات الثقة في المنظمات، هناك تعريف مُستشهَد به على نطاق واسع، مفاده أن الثقة هي «حالة سيكولوجية تنطوي على النية في قبول الضعف بناء على توقعات إيجابية

(*) إشارة إلى الاقتصادي فيلفريدو باريتو. [المترجمة].

لنيات أو سلوكيات الآخر» (روسو Rousseau وآخرون 395 :1998). (2) يقترح فودي Foddy وياماغيشي Yamagishi (2009: 17) أن الثقة هي «توقع تبادل كريم من الآخرين في المواقف الغامضة أو الخطرة». (3) ويعرف ووكر Walker وأوستروم (Ostrom 2003: 382) بشكل مشابه الثقة باعتبارها «الرغبة في المجازفة فيما يتعلق بأفراد آخرين على أمل أن يقابل الآخرون ذلك بالمثل». وعلى الرغم من التقارب في التعريفات، فهناك اتفاق محدود على القياس (انظر، على سبيل المثال، ماك إيفيلي McEvily وتورتورييلو Tortoriello 2011)[3].

إن أحد أسباب عدم وجود توافق في الآراء بشأن المقاييس راجع إلى أن التعريف الواسع متوافق مع عديد من الأسباب المختلفة التي قد يثق بها المرء، بيد أن معظم الباحثين يركزون بدقة على سبب منفرد ما مثل هذا، والذي يقود إلى مقياس متوافق أوحد. وعليه، فإنه من المفيد إعداد تقرير منهجي للثقة في الاقتصاد للحديث عن الأسباب الرئيسة المماثلة، والآثار المترتبة على كل سبب منها، وكيفية ارتباطها بعضها ببعض. إن أحد المواضيع الرئيسة لهذا الفصل هو مقاومتي حجة العديد من الباحثين التي تفيد بأن الثقة التي يُحْدِثُها سببهم المفضل هي فقط ما تجب تسميته «بالثقة» على نحو مطلق.

3-2: مصادر الثقة

1 - الثقة المبنية على المعرفة أو على حساب مصالح الآخر (اعتبارات الاختيار العقلاني): لعل أبسط حجة ممكنة بشأن الثقة والسلوك الجدير بالثقة هي أن الواثق المفترض يقيِّم ما إذا كانت مصالح الموثوق به ستقوده إلى أن يكون جديرا بالثقة، ويأخذ الواثقُ بعين الاعتبار الفوائد والمخاطر الواقعة عليه نتيجة تصرفات الآخر المحتملة، ومن ثم يتصرف الواثقُ بطريقة موثوق بها فقط إذا ما كان في مصلحته فعل ذلك. وعليه، يقدم جيمس كولمان James Coleman نموذجا متوقعا لرفع المنفعة إلى حدها الأقصى، إذ من خلاله يندمج فاعل عقلاني في السلوك الموثوق به تجاه الآخر، وذلك إذا ما كان «هامش النسبة بين فرصة الربح [من سلوك الثقة] وفرصة الخسارة، أكبر من هامش النسبة بين مقدار الخسارة المحتملة ومقدار الربح المحتمل (99: 1990). لاحظ أن هذا مساوٍ لافتراض أن الكسب المتوقع بالنسبة إلى

الواثق إذا ما تصرف الموثوق به بطريقة تبعث على الثقة، أكبر من الخسارة المتوقعة إذا ما خانها الموثوق به.

هناك خطر بديهي من التعميم في مثل هذا الافتراض إذا ما نظرنا إلى الثقة فقط بعد هذه الحقيقة. ولتفادي ذلك، يتطلب هذا منا أن نفترض قدرة الأفراد على الاضطلاع بحسابات من هذا النوع - والتي تنطوي على أسئلة حول السعة المعرفية وإحراز المعلومات - إلى جانب إمكانية تحديد مسألة الربح أو الخسارة بوضوح، انطلاقا من سلوكيات الآخر المحتملة. ولكن حتى عندما تُستوفى هذه الشروط جميعها، التي في الأغلب لا تُستوفى أصلا، فإن تقييم الواثق للتكاليف والمكاسب، واحتمالية الخيانة، يجب ألا يفترض أن سلوك الآخر يرتكز على اختيار عقلاني. وإذا ما كان أحدهم يعرف، على سبيل المثال، أن صديق شخص ما لن يخون بسبب عضويته في الجماعة، أو التزاماته المعيارية، أو ارتباطاته العاطفية، أو لأسباب أخرى غير عقلانية، فعندئذ سيُعَدُّ – في الواقع – واحدٌ فقط من أصل الفاعلين المشاركين في قرار الثقة هذا فاعلا عقلانيا، وهذا أمر مقلق لأي ادعاء يفيد بأن هذه نظرية «اختيار عقلاني» للثقة.

وفيما قد يبدو أن الثقة بأشخاص آخرين بسبب ارتباطهم بك، تتعدى الاختيار العقلاني، فإن تفسير راسل هاردن Russell Hardin حول الثقة يسعى إلى إعادة وضع مثل هذه الحجة تماما في إطار الاختيار العقلاني (على سبيل المثال، هاردن Hardin ، 2001، 2002). وللقيام بذلك وفق هاردن، يجب أن يكون مفهوم الثقة محصورا فقط في أشخاص آخرين من دائرة معارفك، حيث إنك تستطيع أن تثق بهم إذا - وفقط إذا - كنت تعلم أن لديهم مصلحة في استمرار علاقتهم بك. ويشير إلى هذا بفكرة «المصلحة المغلّفة» encapsulated interest، حيث تضم مصالح شخص آخر (أو «تغلِّف») مصالحك. ويبرر حجته عن طريق الإشارة إلى أنه إذا ما كانت الثقة دائما في الواقع تحتاج إلى أكثر من:

> التوقعات العقلانية والمتركزة في المصالح المحتملة للموثوق به... عندها إذن نكون في مرحلة مبكرة جدا من تطور أي نظرية تأخذ الثقة في الحسبان أو مجرد أن تعرفها في عديد من السياقات. وإذا كان تفسير ما نابع من المصالح صحيحا إلى حد بعيد لجزء كبير ومهم من علاقاتنا الموثوق بها، مع ذلك، ستكون

> لدينا مسبقا عناصر نظرية من نظريات الثقة التي بالكاد تريد فقط التعبير الدقيق والتطبيق... إن الإحساس بأن الثقة بطبيعتها تتطلب أكثر من الاعتماد على المصلحة الشخصية للموثوق بهم قد يعتمد على أنواع معينة من التفاعل التي على الرغم من أنها مثيرة للاهتمام، فإنها ليست دائما ذات مضمون كبير في النظرية الاجتماعية أو الحياة الاجتماعية – وإن كان بعضها مهما كما هو الحال بالنسبة إلى الثقة التي يمكن أن يحصل عليها الطفل من لدن أحد الوالدين (هاردن 7-6 : 2002 Hardin، قارن ويليامسون Williamson 1993).

إن هذا التفسير يعتمد المطالبة بالتقتير، ولكنه يستعرض كذلك عنصرا من عناصر التمني. إن الفحص الدقيق يشير إلى تعقيدات تكدِّر فكرة التقتير المزعومة. على وجه الخصوص، إذا ما كانت الثقة تقوم على الاهتمام المفترض لشخص آخر بمواصلة علاقته بنا، فسيحتاج فاعل فطن إلى معرفة مزيد عن طبيعة تلك المصلحة. ويختلف هذا بطرق يضعها هاردن على طور بُعدٍ يصفه بـ «الثراء» richness ولكنه لا يعرّفه:

> على الأقل، قد ترغب في استمرار علاقتنا لأنها مفيدة اقتصاديا بالنسبة إليك... في الحالات الأكثر ثراء، قد ترغب في أن تستمر علاقتنا وألا تتضرر بسبب فشلك في الوفاء بثقتي، لأنك تثمن العلاقة لأسباب عدة، بما فيها أسباب غير مادية. على سبيل المثال قد تستمتع بعمل العديد من الأشياء معي، أو قد تثمن صداقتي أو حبي، أو أن رغبتك في أن تحافظ على صداقتي أو حبي ستحفِّزك على أن تكون حريصا على ثقتي. (2002: 4)

يمكنني أن أصف هذا البُعد بأنه يتراوح بين ما هو أداتي instrument وما هو غائي ذرائعي لذاته أو consummatory، كما ناقشنا أعلاه في الفصل الأول، في إشارة إلى ما إذا كان الهدف (هنا الاستمرار في علاقة ما) مرغوبا فيه بصفته وسيلة لغاية أخرى أو فقط لتحقيق غايته الخاصة، لأن معرفة ذلك ستشكل فرقا كبيرا عند الحديث حول الثقة. ذلك بأنه عندما يأخذ شخص ما قرارا ما بخصوص الوثوق بشخص ما، يود الشخص أن يعرف ما إذا كان وبشكل غير مشروط جديرا بالثقة (كما في الحالة الغائية البحتة لذاتها) أو ما إذا كان ربما سيبحث عن طرق بارعة وغير قابلة للكشف ليخون الثقة (كما في الحالة الأداتية البحتة) لخيانة الثقة الموضوعة

فيه. إذا تعلق الأمر بالحالة الأخيرة، فلا بد أن تكون هذه الثقة محمية فعليا، وعلى نحو كبير، مادام العقل الإنساني والمؤسسات الاقتصادية المعقدة سيوفران فرصا هائلة للأفكار الملتوية.

إن المشكلة القائمة تكمن في أن مصالح الآخرين لا تغلِّفُ – حقا – مصالحك، إلا في حالة الإنجاز التام البحت آنيا. إن المشكلة تتجلى في كون فقط في الحالة الغائية البحتة لذاتها، تغلِّفُ مصالح الآخر مصالحك فعليا. وأيا كان الموثوق به، هنا، لن يخون لأنه إذا ما أضر بمصالح الواثق، حتى لو بطريقة غير ظاهرة، فإنه سيضر بمصالحه كذلك – كما استُخلص ذلك من تعريف هاردن لكلمة «تغليف» encapsulation. ولكن في الحالات العديدة التي يناقشها هاردن، حيث الموثوق به يرغب في علاقة مستمرة بسبب الفوائد الناتجة عنها – مثل المال، أو المكانة، أو المنصب، أو السمعة، أو الموارد، أو العلاقات – فإنه لا يوجد أي تغليف حقيقي، وفي الحقيقة فإن الآخر العقلاني يجب أن يرغب في أن يستخلص على الفائدة القصوى من العلاقة بغض النظر عن الضرر الذي يصيب الواثق، شريطة ألا يُكتشف وهو يأتي ذلك، وألا يقلل هذا الاستخلاص من قدرة الواثق على تمكينه من الاستفادة.

عند أخذ القرار حول الثقة بآخر، فإنه على الفرد أن يقيّم ما إذا كان الآخر يسعى إلى استمرارية العلاقة لذاتها – كما في الحب أو الصداقة الحميمة – أو من أجل الحصول على شيء خارج هذه العلاقة. في الحالة الأخيرة، حيث تمنع الأداتية instrumentality تغليفا حقيقيا للمصالح، على الشخص أن يكون حذرا بشكل مناسب. إن تفسير الاختيار العقلاني صعب الفهم لأنه في الحياة الحقيقية تكون هذه الأنواع المثالية صعبة التمييز، ولأن هناك عادة خليطا من الدوافع. وهكذا، إن القرار حول مدى الثقة المستحقة لا بد أن يعتمد على فهم كافٍ للعلاقة لمعرفة موازنة الدوافع، وكيف يؤثر ذلك في سلوك الآخر.

عندما ينبع التغليف الحقيقي للمصالح من حب أو صداقة عميقة، فهناك مفارقة محددة في بناء ذلك للتصديق على نموذج اختيار عقلاني، قائم، كما هو في نهاية المطاف، على العواطف والأحاسيس البشرية الأقل إدراكا والأكثر دقة. وما إذا كنا فعلا نريد أن نفهم هذا الوضع عن طريق الإشارة إلى «المصالح»

فذلك يعتمد جزئيا على ما يعنيه. وفي ظل وجود مفهوم عريض إلى درجة كبيرة لـ «المصالح» ربما سنشعر براحة أكبر. يعرف سويدبرغ Swedberg «المصالح» interests، على سبيل المثال، باعتبارها أي شيء «يحرك أفعال الأفراد على مستوى ما أساسي» (293-295: 2003). وضمن هذا التصور، تبدو «المصالح» مكافئة لـ «الحافز» motivation، وإذا كان «الاختيار العقلاني» يعني، إذن، التصرف وفق «مصالح» محددة على هذا النحو، فكل سلوك محَفَّز هو اختيار عقلاني بطبيعته. من ناحية أخرى يشكل هاردن «المصالح» بشكل أدق، ولكن يلاحظ أن المصالح ليست عادة «القصة الكاملة لدوافع الشخص»، ذلك بأن أحدهم قد تكون لديه «مصلحة» في الحصول على مزيد من الموارد، مثل المال، فقط لأنها تمكنني من استهلاك أشياء مختلفة أو من تجربتها... إن القصة كلها هي قصة رفاه من خلال استخدام الموارد. والمصالح هي مجرد مفوَّض لهذه القصة بأكملها (23: 2002). لكن هذا المجاز مضلل، بما أن تلك القصة التي تتجاوز «المصالح»، تتطلب حجة نظرية مختلفة.

2 - **الثقة المؤسسة على العلاقات الشخصية**. إن حجة «المصالح المغلفة» لهاردن هي حالة خاصة من الثقة مبنية على علاقة أحدهم الشخصية مع آخر، من حيث كونها تحاول مماثلة مثل هذه الثقة مع موضوع المصالح والاختيار العقلاني. إن حجة مختلفة حول الثقة والعلاقات الشخصية قد قدمتها زوكر Zucker (1986)، إذ تقترح أن المجتمع الصناعي قد حول أسس الثقة تدريجيا من تلك الأكثر شخصية إلى أخرى أكثر مؤسسية. كما تشير زوكر، في الفترة المبكرة (التي حددتها للولايات المتحدة بوصفها وقعت قبل أواخر القرن التاسع عشر)، إلى مصادر الثقة الشخصية باعتبارها «مبنية على عملية تدريجية»، حيث تعني بذلك أن الثقة «مرتبطة بالماضي أو التبادل المتوقع، مثل التعامل في السمعة أو تبادل الهدايا» (60: 1986). وعليه فإن هذا النوع من الثقة يعتمد على وقوع التبادل مسبقا مع الموثوق به المتوقع أو على الأقل معرفة سمعة ذلك الشخص أو الشركة لإتمام تبادلات مُرضية. يمكن للمرء هنا أن يفكر في الطريقة التي تنتج بها الأسواق المادية، مثل البازارات bazaars، في بعض الأحيان، علاقات مستقرة بين المشترين والبائعين المعينين، ويتعلق الأمر بنوع أشار إليه عالم

الأنثروبولوجيا كليفورد غيرتز Clifford Greetz باسم «عملية الزبانة الحصرية» (1978) clientalization[*]، لأن شركاء التبادل قد بنوا الثقة بعضهم ببعض في مواقف يصعب فيها تقييم جودة البضائع قبل شرائها. وكما لاحظ علماء الإنسان ومنظرو التبادل الاجتماعي في كثير من الأحيان، فإن شركاء التبادل المفترضين عادة ما يشقون طريقهم تدريجيا من تبادلات بسيطة إلى تبادلات أكبر حجما؛ وذلك من أجل اختبار مصداقية الطرف الآخر في التعامل بالمثل على نحو صحيح (انظر، على سبيل المثال، بلاو Blau 1964: 94).

على الرغم من أن هذه الثقة المبنية على التبادل وتلك المبنية على «المصلحة المغلَّفة» متوافقة مع حجة الاختيار العقلاني، فإن هذه الحجة ليست شرطا مهما ولا شرطا وافيا لافتراض أن الثقة تعتمد على العلاقات الشخصية. وما إذا كان ذلك يعتمد على دوافع غائية لذاتها أو دوافع أداتية نفعية، فإن ذلك السلوك الجدير بالثقة لربما يشكل جزءا منتظما من العلاقة، ويعكس واحدا من التأثيرات النمطية المباشرة للتضمين العلاقاتي relational embeddedness (انظر الفصل الأول)، ويفسر التفضيل الواسع النطاق للعديد من الفاعلين الاقتصاديين للتعامل وبشكل متكرر مع الآخرين ذاتهم. إن معلوماتنا حول هؤلاء الشركاء رخيصة، وغنية التفاصيل، وعادة ما تكون دقيقة. بيد أن تقييم توازن الدوافع الغائية لذاتها والدوافع الأداتية عند الآخرين ليس دائما عملية سهلة، والثقة الناتجة عن العلاقات الشخصية تقدم، من خلال وجودها الفعلي، فرصة أفضل للعمل غير المشروع، الذي لا بد لنا من ملاحظته حتى نتفادى أي نزعة وظيفية مبسطة. وفي العلاقات الشخصية تذكرنا أغنية قديمة بأنك «دائما تؤذي الشخص الذي تحب»[4] - والذي هو ممكن لأن الشخص الذي يحبك هو في موقف أضعف بكثير من الغريب. وفي معضلة السجناء[**]، فإن إدراك أن أحد الشركاء في التآمر سينكر التهمة بالتأكيد (لأنه، على سبيل المثال، يحبك)،

(*) في عمل آخر يعرف غرانوفيتر (38 :2005) هذا المفهوم بعملية حصر التعامل في البائعين والمشترين المعروفين: Marc Granovetter, "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes" Journal of Economic Perspectives—Volume 19, Number 1—Winter 2005—Pages 33–50. [المراجع].

(**) Prisoners' Dilemma، هو مصطلح يشير إلى التضارب في التحليل، حيث يعمل كل من الشخصين على المحافظة على مصالحه الخاصة على حساب الآخر. [المترجمة].

يقدم دافعا أكثر عقلانية للكسب عن طريق الاعتراف، والعلاقات الشخصية التي تبطل هذه المعضلة قد تكون أقل شدة وتجانسا من المُتَصور من قبل الطرف الذي سيُخدع. إن هذه الحقيقة الأساسية للحياة الاجتماعية بمنزلة شريحة خبز بالزبدة بالنسبة إلى «الثقة» التي تحاكي العلاقات الشخصية الوثيقة، أحيانا لفترات طويلة. وكلما كانت الثقة أعظم، زاد الربح من العمل الضار. وإن فكرة عدم تكرار ذلك بصورة مستمرة هو تكريم لقوة العلاقات الشخصية وقدرتها على أن تتعدى الاختيار العلاقاتي البسيط. وإن وقوع هذه الخيانات في الواقع يبين محدودية تلك القدرة.

وعلى نحو منسجم، وفي عينتها العشوائية من ملفات لجنة سوق المال خلال الفترة من العام 1948 إلى العام 1972، وجدت شابيرو Shapiro «درجة الحميمية للعلاقات السابقة للضحية والمذنب مفاجئة. هناك بلا شك مزيد من الحالات في العينة التي كان فيها على الأقل بعض من الضحايا والمذنبين معارف... أكثر من تلك الحالات التي كانوا فيها غرباء... هذا... يتعارض مع الصور النمطية لجريمة الياقات البيضاء والتي من خلالها يعتقد أن الشق العميق من المسافة بين الأشخاص، والصفقات المتحررة، وتقنيات الإخفاء، والسماسرة، والسجلات والأوراق، والمستندات، والحوسبة تفصل وبشكل دائم الضحية والمذنب» (1984: 35). وعليه، فإن الأفراد لديهم السبب لأن يتفحصوا العلاقات بشكل مستمر لكي يحددوا توازن الدوافع التي تقف خلفها. وإن أحد أسباب صعوبة ذلك، بغض النظر عن حالات الخداع الذكي، هو أنه حتى العلاقات التي تبدأ لأغراض أداتية بديهية قد تكون طبقة من المحتوى الاجتماعي من النوع الذي أسميه محتوى إنجازيا آنيا لذاته consummatory؛ حيث يصبح جزء من السبب للمحافظة على العلاقة هو قيمة التفاعل بحد ذاته[5].

عندما تقود العلاقات الشخصية إلى سلوك الثقة والسلوك الجدير بالثقة، قد يتساءل الشخص عن أن أي نوع من الحجج قد يفسر هذه المحصلة على أفضل وجه. في حالات أداتية، يبدو من المنطقي افتراض أن الموثوق به هو بالتأكيد يحمي مصالحه عن طريق التصرف بطريقة جديرة بالثقة، على الرغم من أنه، كما بينت أعلاه، تستدعي هذه الحالة الحذر من جانب الواثق، بما أنه، افتراضا،

هناك دافع للموثوق به لأن يخدع. وكما بينت كذلك، فإن حالة الإنجاز المفيدة آنيا لذاتها، حيث تقييم العلاقة يكون لِذاتها، لهي قالب غير مريح لمثال الاختيار العقلاني المعتاد. ولكن إذن ما الذي يحركها؟ قد تكون إحدى الإجابات أنه في هذه الحالة يكون السلوك الجدير بالثقة مُحفّزا من قبل العواطف التي تقود إلى الحب أو أنواع أخرى من الارتباط العاطفي بشخص آخر. إن السلوك الذي تحفزه العاطفة هو سلوك من أصل أربعة أنواع رئيسة من الفعل الاجتماعي لماكس فيبر (فيبر [1921] 1968: 24-25، قارن إلستر Elster 1999).

وثمة طريقة أخرى للتفكير في الكيفية التي تكون بها الثقة والترابطات الشخصية ذات علاقة، وهي أن تأخذ بعين الاعتبار فكرة أن الناس يتصرفون بطرق معينة بسبب تصوراتهم حول من هم، وحول أي نوع من الأشخاص يودون أن يكونوا، وأي نوع من الالتزامات يحملون لأشخاص ومجموعات أخرى. مثل هذه الحجج تقع عادة تحت عنوان «الهوية» identity. إن العامل الجوهري للنقاشات الفلسفية والعلوم الاجتماعية حول الهوية وتشكيل الذات هو أنها تبزغ في تعاملاتنا مع الآخرين. وكما أشارت إلى ذلك رموز كلاسيكية مثل تشارلز كولي Charles Cooley وجورج هربرت ميد George Herbert Mead خلال بداية القرن العشرين، فإن لدينا طرقا شاملة للحكم على من نحن وعلى نوعية صفاتنا ما عدا القدْر الذي تعلمناه بخصوص ما يظنه الآخرون بنا والكيفية التي يروننا بها (قارن بلومر Blumer 1969). إن امتدادا طبيعيا لهذا القول يعني أن العلاقات المحددة التي نملكها مع الآخرين، ومحتواها، هي لبنات أساسية لهويتنا أو تصورنا للذات. إن الأفراد الذين هم في علاقات قريبة من الآخرين يتوصلون إلى توقعات واضحة لسلوكهم بعضهم تجاه بعض – التي بحوزة كل طرف من الأطراف – إلى درجة تكون فيه العلاقة جدية وطويلة الأمد، إذ تعد جزءا من شعورهم بالذات. وعليه، وعلى سبيل المثال، قد أتعامل معك إنصافا ليس فقط لأن في ذلك مصلحتي أو لأنه قد طابقت مصالحك مصالحي، ولكن لأننا كنا قريبين فترة طويلة حتى إننا نتوقع ذلك بعضنا من بعض، وسأكون محرجا وبائسا لدى خداعك حتى لو لم تكتشف ذلك – سيكون ذلك متضاربا مع فكرتي عن نفسي. ويفسر ذلك الشعور الحاد بالذهول جزئيا

وفقدان جزء من ذاته عندما يفقد الإنسان أحد أحبته نتيجة للموت، وانتهاء علاقة، ولربما الأسوأ من كل ذلك لما تصطدم بخيانة غير متوقعة.

هذه الطريقة في التفكير مختلفة عن القول إنني سأصبح جديرا بالثقة لأنني أغلّف مصالحك داخل مصالحي، على الرغم من أن ذلك قد يكون حقيقيا كذلك. ولكن أن تتصرف بطريقة متسقة مع هويتك الشخصية هو فعل نشأ عن شيء تضمره نفسك عوضا عن شيء يدور حول العلاقة بين مصالحك ومصالح الآخرين. وهو مختلف كذلك عن التصرف طبقا لقانون أخلاقي، على الرغم من أن ذلك قد يكون له صلة كذلك. إن المسألة تدور أكثر حول التصرف بطريقة تعكس الشخص، أو نوع الشخص، الذي قررت أنت تمثيله أو أنك تريد أن تتقمصه.

3 - الثقة المبنية على أساس العضوية في المجموعات أو الشبكات. إن النقاش الدائر حول كيف أن الثقة والجدارة بالثقة يتأثران بالعلاقات الشخصية يتم – في الواقع – على المستوى الجزئي، ويعتمد كما اقترحت مسبقا، على مفهوم التضمين العلاقاتي. بيد أن العلاقات الثنائية متداخلة في بناءات أكثر تعقيدا من العلاقات الاجتماعية، وتتوافق مع ما أسميته (الفصل الأول) «التضمين البنائي». إن أبسط حجة مقترنة بالبناءات الاجتماعية التي تتعدى الأزواج dyads هي أن الثقة على الأرجح تكون بين هؤلاء الذين يعتبرون أنفسهم أعضاء في المجموعة ذاتها، ومع ذلك يمكن تعريف «هوية المجموعة» Groupness.

يعلق كوك Cook، وليفي Levi، وهاردن Hardin على أنه في البحوث التي أنجزوها حول الثقة، والممولة من قبل مؤسسة راسل سيدج Russell Sage Foundation، هناك تأكيد كبير على «الأوضاع التي من خلالها تهيئ العلامات الإثنية والعرقية وغيرها أنواعا معينة من علاقات الثقة فيما تكبح أخرى ومتى لا يكون ذلك» (2: 2009). كما يقترحان أن عضوية المجموعة المشتركة هي تحديدا غاية في الأهمية في فهم كيف أن الذين لا يعرفون بعضهم بعضا مسبقا ممكن أن يثق بعضهم ببعض. إنهما يقترحان سببين ممكنين للثقة بأحد أعضاء المجموعة: (1) الثقة المبنية على النمطية، حيث تعتقد أن أعضاء مجموعتك ذاتها هم أكثر كرما واستحقاقا للثقة، وأكثر إنصافا. (2) «فرضية الإرشاد

الجماعي» group heuristic hypothesis، حيث نتوقع السلوك الإيثاري من الأعضاء داخل المجموعة بعضهم تجاه بعض (19: 2009). إن تجاربهم تقترح أن الآلية الثانية هي الأكثر أهمية. كما تؤكد الأعمال التجريبية الأخرى أن الغرباء من العرق نفسه والجنسية نفسها هم أكثر استحقاقا للثقة بعضهم تجاه بعض (مثل غلاسير Glaeser وآخرين 814: 2000). بيد أن هذه النتيجة التجريبية لا تقدم حجة حول سبب وجوب أن يكون الوضع كذلك. إن تجارب الديكتاتور(*) لهابياريمانا Habyarimana وآخرين (كوك Cook وآخرون 2009) تشير إلى أن تأثير المجموعة يأتي من معايير المجموعة الداخلة للمعاملة بالمثل. ويلاحظ ووكر Walker وأوستروم (105: 2009) Ostrom وجود دلائل كثيرة حول مسألة أن «الأفراد يعاقبون أولئك الذين يشتركون في أنشطة أنانية على حساب أعضاء المجموعة الآخرين»، إضافة إلى ذلك، فإن معايير «الإنصاف والمعاملة بالمثل تبدو أنها تشكل توقعات... أعضاء المجموعة المتجاوزة لاستجابات استراتيجية بحتة» (107 :2009).

هنا أؤكد أنه على الرغم من أنني أكتب أجزاء منفصلة حول مسببات معينة للسلوك الجدير بالثقة، فإن معظم الحالات الحقيقية، حيث يجب على أحدهم أن يقرر ما إذا كان يجب عليه أن يثق بشخص آخر، تتطلب أكثر من واحد من هذه المسببات، وعليه فإن الفصل مصطنع. في هذه الحالة تحديدا، يأتي جزء من تأثير عضوية المجموعة العامة في الثقة من المعايير الشائعة بشكل عام حول ما يدين به أعضاء المجموعة بعضهم تجاه بعض. إن الحجج الأكثر خداعا حول الثقة تنتج عن محاولة الباحثين تحديد تفسيرات الثقة في حدود عاملهم الأوحد المفضل، مما يقود عادة إلى استنتاجات مبسطة وغير قابلة لإعادة الإنتاج.

تشير زوكر (1986) Zucker إلى «الثقة المبنية على المواصفات»، التي تعتمد مواصفات مثل العائلة والإثنية (60)، والتي هي نسبية، ولا يمكن الاستثمار فيها أو شراؤها. وتقترح أنه في الولايات المتحدة، أصبح ذلك أكثر خطورة مع التطور الاقتصادي لأن القوى العاملة أصبحت أكثر تباينا ثقافيا، وكان عليك

(*) Dictator experiments، تجارب اقتصادية تبحث عن تصرفات الأشخاص بناء على المصلحة الشخصية. [المترجمة].

أن تتعامل مع الغرباء، ولكن يمكنك على الأقل أن تفترض أن الأشخاص ذوي المواصفات المشابهة لمواصفاتك سوف يقدمون نتائج مرضية، مثلما يحدث في المناطق الإثنية المحصورة. إن تصور زوكر لسبب فعالية ذلك ليس مؤسسا على المعايير، ولكن على الألفة الثقافية مع أعضاء المجموعة المشتركة: «إن العديد من المفاهيم الأساسية سوف تُعتنق بشكل عام، حيث ستلطِّف أو ستلغي التفاوضَ حول شروط التبادل، وتجعل في الأغلب نتيجةَ التبادل مرضية لكلا الطرفين» (61). بشكل عام، هذا نقاش حول «الثقافات» المتبناة بشكل عام.

وقدمت نظرية «الهوية الاجتماعية» فكرة أخرى حول الكيفية التي تؤدي بها عضوية المجموعة المشتركة إلى الثقة المختلفة عن الاختيار العقلاني، أو المعايير، أو الثقافة. يقول تايلور Tyler (2001) إن نظرية التبادل الاجتماعي مؤسسة على افتراض أن «الناس يريدون موارد من الآخرين ويشاركون في الحياة المنظمة من أجل تبادل الموارد» وأنهم «مدفوعون بالرغبة في رفع مكسبهم من الموارد إلى الحد الأقصى وتقليص خسائرهم إلى الحد الأدنى... لفعل ذلك، يحتاجون إلى أن يكون لديهم تقدير لما سيفعله الآخرون كرد فعل على سلوكهم» (287). على الرغم من أن ذلك بديهي أحيانا، فإن تايلر يقول إن ذلك «ليس نموذجا مكتملا لسيكولوجية الثقة»، لأن الناس قد تكون لديهم مشاعر الالتزام كذلك تجاه مجموعة ما، «منفصلة عن الحسابات حول الكسب أو الخسارة الشخصيين المتوقعين تبعا لتصرفات الآخرين» (288). يستشهد بالأدلة التجريبية بأن «التوافق مع المجموعة التي ينتمي إليها الفرد، تخفض من نزوعه للاشتراك في سلوك غير تعاوني بغية إزالة الموارد من مجموعة مشتركة»، وهذا ينطبق حتى من دون توقع تبادل مستقبلي أو مكافآت أو عقوبات حالية أو تبعات ذات صلة بالسمعة. وعوضا عن ذلك، فإن الناس «يشعرون بواجب تجاه المجموعة التي تتطور نتيجة للشعور بالتطابق مع المجموعة وقيمها. إن هذا الشعور بالتطابق يشكل سلوكهم، مؤديا إلى التعاون الذي يختلف عن ذلك، المبني على التوقعات حول سلوك الآخرين» (288). ويسمي تايلر ذلك «الثقة الاجتماعية» social trust، كما يقترح أنه في المجموعات حيث تكون للناس روابط اجتماعية، فإن أحكامهم تجاه الثقة «تصبح متصلة بشكل أقوى بالمخاوف حول الهوية، ومتصلة بشكل أقل للغاية بتبادل الموارد» (289).

تُظهر هذه التفاسير المختلفة بشكل أساسي أن عضوية المجموعة المشتركة تنتج الثقة والسلوك الجدير بالثقة. لقد قدم الاقتصاديون المؤسسيون حججا إيجابية مشابهة. وعليه، أشار بن- بوراث Ben-Porath، على سبيل المثال، في مناقشتهما أهمية الثقة في عملية تبادل السلع الثمينة، إلى أن «استمرارية العلاقات يمكن أن تنتج سلوكا من قبل الأفراد النبيهين، أو الانتهازيين، أو حتى عديمي الضمير الذين يمكن فهمهم باعتبارهم حمقى أو غيريّين تماما. إن الألماس الثمين يُفوّت خلال عملية تبادل الألماس في بورصة الألماس، والصفقات تعقد بمصافحة يد» (6: 1980). إن تأكيده يذهب بشكل أساسي إلى العلاقات الشخصية بين التجار، بيد أنه يبدو واضحا كذلك أن مثل هذه الصفقات ممكنة، لأنها غير مُذرّرة من صفقات أخرى، ولكنها متضمنة في جماعة متقاربة من تجار الألماس، الذين يراقبون سلوك بعضهم بعضا عن قرب وينتجون معايير محددة للسلوك بسهولة، والتي تمكن مراقبتها بسهولة عن طريق الانتشار السريع للمعلومات حول الأعمال الضارة. مع ذلك، فإن الإغراءات التي يفرضها هذا المستوى من الثقة ضخمة، وإن ظهور مجموعات متماسكة منفصلة قد يعرقل بلوغ الثقة، والهوية، والفعل الأخلاقي[6].

إن الإمبراطوريات التجارية المتلاعبة كما الشرعية تسعى إلى اختراق شبكات العضوية الموجودة أملا في انتشارها على أوسع نطاق، وسيكون الأمر أصعب إذا ما سُعي إليه عن طريق قنوات غير شخصية. وفي دراسة لشابيرو بشأن التحقيقات في الاحتيال في لجنة سوق المال، وجدت، كما أردفت سابقا، أن الضحايا والجناة كانوا عادة يعرف بعضهم بعضا. غير أن الاحتيال عادة لم يكن موضوعا ثنائيا، لكنه كان تضمينيا بنائيا: «إن الإساءات تمس الشعوب الضحية التي تحوي مجموعات من الشركاء أو أجزاء من الشبكات الاجتماعية المختلفة. تحتوي العينة على حالات ذات مجموعات من الضحايا، تتكون من أعضاء جماعة كنسية معينة أو اتحادات إثنية معينة، وضباط من قواعد عسكرية عدة، وأعضاء في نوادٍ سياسية أو اجتماعية أو اتحادات ترفيهية، وأعضاء فريق رياضي محترف، ومحرر كتب مدرسية، وشبكة من أساتذة العلوم الاجتماعية، وأعضاء نوادٍ استثمارية، وشبكات من السياسيين المحافظين» (36: 1984). إن بعضا من مثل هذه الشبكات تُجتذَب نحو الاحتيال

عن طريق «كلاب الطيور»(*) – وهم مستثمرون متحمسون واعون بالاحتيال الذي يقنع الآخرين بالاستثمار؛ ويعد استخدام المشاهير أو قادة الجماعات، الذين هم عادة أبرياء من الطبيعة الاحتيالية للخطة، مسألة شائعة بصفة ذلك محفزا للآخرين لكي يشاركوا (1984: 36-37). وبكل تأكيد فإن خطة بونزي(**) العظمى لبيرنارد مادوف Bernard Madoff، والتي كُشفت في العام 2008، اعتمدت تقريبا بالكامل على استقطاب المستثمرين من خلال شبكات الثقة، خصوصا بين الأعضاء الأثرياء للجماعات اليهودية.

4 - **المصادر المؤسسية للثقة.** إن الموضوع الشائع في أدبيات الثقة هو أنه هناك حالات حيث يثق أحدهم بآخر بسبب الترتيبات المؤسسية التي تجعل من وقوع الخديعة أو الخيانة أقل احتمالا. وإن أحد الأسباب الرئيسة للخطر المحدق بالناس في مثل هذه الحالات هو أن الآخر الذي ربما يتعاملون معه غريب أو على الأقل، غير معروف بشكل جيد بالنسبة إليهم. ومن المؤكد وجود منظرين يرغبون في الاحتفاظ بمصطلح «الثقة» فقط لأولئك الذين يعرف بعضهم بعضا بشكل جيد، مثل هاردن الذي يعتبر أن الثقة قائمة على «مصلحة مغلفة». وفي جزء لاحق، حيث أناقش المجالات الأكثر عقلانية لمفهوم «الثقة»، سوف أرفض ذلك، وكذا الحجج الأخرى التي ترمي إلى خلق تطبيق ضيق لهذا المصطلح.

إن النقاشات حول أهمية المصادر المؤسسية للثقة أحيانا تجعل الافتراض التطوري بأن الثقة هي – أصلا – شخصية وقليلة المقدار، غير أن النمو المتزايد للمجتمعات، وتعقيدها، وتمايزها، يجعل من المستحيل اشتقاق الثقة الموجود في الاقتصاد بهذه الصورة. وبالقدر الذي ينجح فيه مجتمع ما اقتصاديا، سيخلق عندها دعما مؤسسيا، سيجعل من الممكن المخاطرة في العلاقة مع أولئك الذين لا يعرف عنهم الشخص إلا القليل، مقارنة بوضع اجتماعي أصغر بكثير. ويقترح كوك وليفي وهاردن، على سبيل المثال – وإلى حدود فترة ماديسون Madison وهيوم Hume – أن مؤسسات مثل الحكومة كانت، وفق ما قيل، مهمة في

(*) إن Bird dogs مصلح يمكن أن يكون اسما أو فعلا، ويعني مراقبة شيء أو شخص من قرب. [المترجمة].
(**) إن Ponzi scheme نوع من الاحتيال أخذ اسمه من المحتال الشهير للعام 1882 تشارلز بونزي. [المترجمة].

تمكين التعاون والثقة. وعليه، إذا كانت الدولة جديرة بالثقة ومحايدة، فإنها سوف تسهل استحقاق الثقة عن طريق «السماح للأفراد بالبدء بالعلاقات بمخاطر قليلة نسبيا عندما يتعرّف بعضهم على بعض، وعن طريق توفير التأمين ضد فقدان الثقة» (4: 2009).

وتقترح زوكر أنه بينما تتقدم المجتمعات اقتصاديا، فإن الثقة المبنية على العلاقات الشخصية وتاريخ التبادل أو على عضوية المجموعة تصبح غير كافية، وإن مؤسسات مثل حسابات إسكرو(*) والتصنيفات الائتمانية تتحمل تهمة تدارك النقص (65-64 :1986، انظر أيضا كاروثيرز2013 Carruthers حول تاريخ التصنيفات الائتمانية في الولايات المتحدة. ولكن لا بد من ملاحظة أن تاريخ الانهيار المالي في العام 2008 يظهر الحدود القاسية للتصنيفات الائتمانية بصفتها مصدرا للثقة – قارن لويس Lewis 2010). تقول زوكر إنه ما بين العامين 1840 و1920، هيمنت الثقة المبنية مؤسسيا في الولايات المتحدة (99: 1986) غير أنها لا تشير، حقيقة، إلى كيف يمكن للشخص أن يقيس الأنواع المختلفة للثقة، لتأكيد ادعائه هذا. ومن الشائع أن هناك نظاما قانونيا جيد الإعداد، يقدم أحكاما بدرجة من التجرد في الخلافات متوافقا مع المخاطرة في المواقف حيث الأطراف المتعاملة قد تفشل في التوصل إلى اتفاق على أساس شروط. وحتى في المواقف التي تصل فيها الأطراف إلى اتفاق من دون استخدام مؤسسات رسمية، فإن وجود هذه المؤسسات قد يوفر خلفية تتغلب على عدم الثقة التي ربما تجعل من ذلك الأمر غير قابل للتنفيذ. ونذكر مثالا على ذلك: العمل الذي استُشهِد به كثيرا لنوكين Mnookin وكورنهاوسر Kornhauser (1979) حول كيف أَن المفاوضات الخاصة حول شروط الطلاق تصل إلى أن تكون «مساومة في ظل القانون»، بما أنه في غياب تقديم ضمانات قانونية للوعود، «قد يَحُول عدم القدرة على تقديم الوعد القابل للتنفيذ من دون تسوية المنازعات» (957).

إن كثيرا من المصادر المؤسسية للثقة مألوفة في الحياة اليومية حتى إنه من غير الضروري حصر العديد منها لإثبات هذه النقطة. بيد أن الاعتراف بأهميتها

(*) Escrow accounts، هي حسابات تقدم عن طريق صفحة على الإنترنت، يحتفظ فيها بمبالغ ضمانية لحين الانتهاء من المعاملة التجارية. [المترجمة].

لا يحتاج إلى القبول بحجج تطورية حول كيف أن مثل هذه المصادر «تحل محل» تقنيات كانت تضمن الثقة في الأزمنة السابقة أو في المجتمعات الأقل تقدما. سأتناول هذه الادعاءات بشكل أكثر تفصيلا أدناه.

5 - **الثقة المبنية على المعايير.** إنه من الطبيعي إلى حد ما إمكانيةُ تفكير المرء في جدير آخر بالثقة لأنه يلتزم بالمعايير التي تلزم بهذا السلوك. ويعتمد نطاق هذه الثقة على طبيعة المعيار؛ فإذا ما كان معيارا تبادليا، فيجب عليك أن تثق بالآخر الذي يدين لك بفضل. وإذا ما كان المعيار يفرض تبادلا مبنيا على عضوية الجماعة، فعليك أن تثق بالآخرين في مجموعتك. أما إذا كان المعيار يفرض على أحدهم أن يتصرف بطريقة تستحق الثقة على العموم، فعندها قد يكون ثمة ما يسوِّغ للشخص أن يمدد ثقته كي تتجاوز مجرد المواقف التبادلية. وبما أن الحجج حول أهمية المعايير تبدو سليمة اجتماعيّا، فمن المثير للعجب أن معظم المؤلفين الذين يقدمون هذه الحجة حول الثقة اقتصاديون. وتنقسم هذه الحجج إلى رافدين أساسيين. أحدهما يكتسي طابعا ثقافيا (كما وُصِّف في الفصل الأول)، وهو يتعامل مع «المعايير» باعتبارها غير متصلة بالأفراد، ولا بالمجموعات التي تشكلهم، وتفرضهم، وتجسدهم. مثل أغلبية آراء الثقافيين، تتشابك هذه الفكرة بشكل غير مريح مع المنهجية الفردية المعتادة في علم الاقتصاد، مثلها في ذلك مثل معظم وجهات النظر ذات النزعة الثقافية. وإن الاقتصاديين الذين يتبنون هذا الرأي عادة ما يستشهدون بالبيانات المزودة من سؤال واحد يُطرَح في استبيان قيم العالم(*) (سيعرف من الآن فصاعدا باختصار WVA (انظر: http:www.worldvaluessurvey.org). «عموما، هل يمكن القول إن معظم الناس يمكن الوثوق بهم أو أنك تحتاج إلى أن تكون شديد الحذر عند التعامل مع الناس؟»، حيث يطلب من المستجيبين الاختيار بين إجابتين: «معظم الناس يمكن الوثوق بهم» أو «لا يمكنك أخذ الحذر على نحو مبالغ فيه حين التعامل مع الآخرين». وتختلف الدول بدرجة شديدة بعضها عن بعض في مستويات الثقة، حيث إن أعلى الدرجات موجودة في الدول الإسكندنافية وأقلها في أمريكا اللاتينية، راجع، على سبيل المثال:

http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyMaps.jsp?Idioma=I&Seccion
Texto=0404&NOID=104

(*) World Values Survey، هو مشروع بحثي استبياني عالمي يبحث في قيم الناس ومعتقداتهم، وكيفية تأثرها وتغيرها بمرور الزمن. [المترجمة].

على الرغم من أن الاقتصاديات المعيارية غير مبالية بشأن مصدر التفضيلات – التعامل مع أعمال المرافق، على سبيل المثال، باعتبارها تحصيل حاصل عوضا عن أنها متغير تابع لا بد من دراسته – فإن الاقتصاديين الذين يدرسون الثقة أحيانا يقترحون أن وجودها هو عنصر من عناصر معايير و«ثقافة» أمة، أو إقليم، أو مجموعة إثنية، أو دينية، أو اجتماعية أخرى، وهذا الغزو داخل النزعة الثقافية يفسر الاختلافات. إنهم (على سبيل المثال لابورتا LaPorta وآخرون 1997، غويزو Guiso، سابينزا Sapienza، وزينغاليز Zingales 2006) يشيرون بوجه الرضا إلى أعمال تعود لغير الاقتصاديين الذين يطورون هذا الرأي مثل فوكوياما (1994) Fukuyama وباتنام (1993) Putnam اللذين يقدمان الثقة باعتبارها نتاج «الرأسمال الاجتماعي»، والذي يقود بعض الاقتصاديين، مثل غلاسير Glaeser وآخرين، 2000، لاعتبار الثقة مقياسا لرأس المال الاجتماعي. بيد أن هذه النظرة تترك كذلك السؤال مفتوحا حول الكيفية التي يظهر من خلالها الاعتقاد بأن الآخرين جديرون بالثقة وكيف أن هذا الاعتقاد يمكن أن تكون له صلة بالمعايير الأخرى التي يمكن أن تجتذب السلوك المستحق للثقة (نحن نعرف المزيد حول السلوك الثقة أكثر من معرفتنا بمتى ولماذا يستحق الناس الثقة وذلك جزئيا بسبب أن الاستبيانات حول القيم تسأل عن الثقة، غير أنها نادرا ما تسأل المشاركين في الاستطلاع عما إذا كانوا يظنون من المناسب أن يغشوا أو يخدعوا الآخرين، وعن التوقيت الأفضل الذي يفعلون فيه ذلك. وذلك لسبب بديهي هو أن قلة فقط هي التي ستعتقد في أن ذلك مناسب).

يتعامل الاقتصاديون مع السؤال حول الكيفية التي يصبح بها الناس جديرين بالثقة عن طريق طرح مجموعة متسلسلة من الحجج المتصلة التي تظهر أن تمرير السلوك الجدير بالثقة والمتعاون أو السلوك غير الجدير بالثقة للأطفال باعتباره قرارا تتخذه الأسر أو المجموعات، وعليه يكون هؤلاء الاقتصاديون قد عالجوا موضوع الكيفية التي تبرز بها هذه المعايير. تواجه كل هذه الحجج الصعوبات المذكورة في الفصل الثاني عند مناقشة أن المعايير المستوعبة تُختار عقلانيا، وذلك للحصول على الفائدة. وعليه، على سبيل المثال، يعرف آغيون Aghion وآخرون (2010) الثقة بكونها «المعتقدات الناتجة عن القرارات حول المدنية التي تُتّخَذ في

العائلات» (1015). إن العائلات، في هذه الإطار، تملك خيارين. تستطيع أن تعلم أطفالها كيف يتصرفون بطريقة «مدنية» - «يتعلمون التسامح، والاحترام المتبادل والاستقلالية» - أو كيف «يتصرفون بشكل غير مدني خارج العائلة» (1023). ويُنتظر من الأطفال غير المدنيين الذين يكبرون ليصبحوا رجال أعمال أن يلوثوا الآخرين، وأن يعرضوا سلعا أقل مستوى، ومحفوفة بالمخاطر، وأن يغشوا الآخرين. إن المجتمعات التي تحرز اتزانا حيث كل شخص يعد مدنيا، تصبح، طبيعيا، مجتمعات «عالية الثقة» high-trust، وغيرها من المجتمعات تصبح مجتمعات منخفضة الثقة (1027-1028) low-trust. يقول غويزو Guiso وآخرون إنه يجب علينا أن نركز على «الاستثمار في رأس المال المدني»، وهو «حجم الموارد التي يقدمها الوالدان ليعلموا أطفالهم مزيدا من قيم التعاون»، حيث «رأس المال المدني» هو «القيم والمعتقدات التي تساعد مجموعة للتغلب على مشكلة المنتفعين مجانيا سعيا خلف نشاطات اجتماعية قيمة» (423، التأكيد ورد في النص الأصلي). ومن ثم، ثمة «انتقال سابق بين الأجيال يؤثر في كل قرار فردي بشأن ما إذا كان يجب الوثوق بأعضاء آخرين في المجتمع والمشاركة في تبادل مجهول» (424). إذا لم تكن هذه الثقة قائمة على أسس جيدة، فقد يتعرض الفرد لخسارة كبيرة. وهكذا، فإنه لـ«حماية الأطفال» من الأخطاء الباهظة التكلفة، ينقل الوالدان لهم أولويات محافظة؛ وهي ما سيؤدي إلى «توازن في عدم الثقة» equilibrium of mistrust (425). ويضطلع الناس، على الرغم من ذلك، «بأقلمة معاييرهم ومعتقداتهم استجابة للضغط المجتمعي للجماعة التي يعيشون فيها» (426)، ولكن بشكل مختلف عن مدى قوة التمسك بالمعايير: «إذا ما كانت القيم المدنية متضمنة تماما في التفضيلات، فلا يجب أن تُعدَّل عن طريق التنشئة الاجتماعية. ومع ذلك، إذا ما سُونِدت القيم المدنية، على الأقل جزئيا، عن طريق الرغبة في الانصياع للآخرين، عندها يمكن للتنشئة الاجتماعية أن تقود إلى تغييرات» (426).

3-3: مزيد حول تعريف الثقة والشروط الممكنة للمفهوم

قبل الاستمرار في مناقشة أسباب وديناميات الثقة، من المفيد الأخذ بعين الاعتبار بعض الموضوعات بشأن الشروط الممكنة لاستخدام مفهوم «الثقة» التي هي وثيقة

الصلة بنقاش الأسباب. وكثيرا ما يجادل الباحثون في الثقة لمصلحة فكرة حصر المصطلح في حدود بعض الظروف المحددة. هنا أتخذ موقفا معاكسا لهذه الحدود وأدعو إلى تفسير فكرة الثقة بشكل واسع، وعليه خلق تمايزات عوضا عن ذلك حول الاختلافات في الظروف التي وُجدت في ظلها الثقة و/أو تكون ذات علاقة والمسببات المختلفة للثقة، والسلوك الجدير بالثقة الذي يرتبط بهذه الظروف المختلفة. ويحول هذا النقاش بعيدا عما اعتقده خلافا بلا هدف حول ما إذا كان موقف معين «حقيقة» يُشرك الثقة إلى المشكلة الأكثر إثارة، وتعقيدا، وأهمية في كيفية فهم الظروف التي في ظلها يثق الفاعلون الاقتصاديون في الواقع بعضهم ببعض؛ بمعنى، يتصرفون بطرق تجعلهم ضعفاء أمام الآخرين، مع افتراض أن هؤلاء الآخرين لن يستغلوا الفرصة للإضرار بهم أو بمصالحهم.

إن إحدى الحجج الشائعة تقول إنه بسبب الوثوق بشخص ما، يُتطلب من الواثقِ المخاطرةُ بمصداقية الموثوق به المفترض، فإنه لا يجب علينا أن نطبق مصطلح «الثقة» على المواقف التي لا يوجد فيها مثل هذه المخاطرة. وتظهر هذه الحجة في أشكال مختلفة. ويرى راسل هاردن، تماشيا مع فكرة التقتير، أنه إذا كان الإضرار بمصالحنا يخدم مصلحة أخرى، فإن إيماننا بأن الآخرين لن يضروا بمصالحنا لا يجب أن يُدعى «ثقة»؛ لأنه لكي نعرف الثقة باعتبارها «لا شيء أكثر من محفز، فإن التوافق أو التوقعات العقلانية لسلوك الموثوق به» ستجعل المصطلح «عقيما... لأنه لن يضيف شيئا للافتراض الأبسط نوعا ما للمصالح المتوافقة» (5: 2002). يقول فودي Foddy وياماغيشي Yamagishi كذلك أن الثقة «ليست مطلوبة حين تكون مصالح الآخر متحالفة تماما مع مصالحك»، ويشيران إلى مثل هذه الحالات باعتبارها «مجال الطمأنة» the domain of assurance؛ نحن فقط نحتاج إلى الثقة بالآخرين عندما لا تكون مصالحنا متناسقة، فحينها يمكن لهم تحقيق كسب على حسابنا. ويضيفان أن الثقة تكون أهم ما يمكن في «العلاقات الغامضة وغير موثوق بها، لا في العلاقات الموثوق بها» (17: 2009). ففي دراستهما الممتازة حول قائدي سيارات الأجرة، يقول غامبيتا Gambetta وهاميل Hamill إنه «غير كاف أن تتنبأ... بأن الناس سيتصرفون بطريقة تستحق الثقة إذا ما كان ذلك يصب في مصلحتهم. ويزيل ذلك مشكلة الثقة بمجملها» (4: 2005). والأهم من ذلك أن فاريل Farrell يؤكد أنه عندما

«يكون للفاعلين سبب جيد لأن يكونوا متيقنين من أن الآخرين سوف يتعاونون، فإن التوصيف الأفضل لهذه التوقعات هو بالاستئمان confidence بدل الثقة« trust (2009: 25). السبب في ذلك هو أنه عندما «أعرف» «أن شخصا آخر سوف يتصرف بشكل أمين في موقف محدد مسبقا ومتوقع جيدا»، لن يكون هناك أي مخاطرة حقيقية لأي سلوك غير محتمل (26).

إن التأكيد الرئيس في كل هذه التصريحات التي أود مناقشة مصداقيتها هو أنه هناك ظروف حيث يكون سلوك الآخر الذي نقيم مصداقيته قابلا للتوقع تماما، من دون شك. وهذا مساوٍ للقول إن هناك مواقف حيث الفاعلون ليست لديهم وسيلة مطلقا، على الرغم من أن إعادة صياغة التأكيد هذه تجعله يبدو أكثر إشكالية؛ ففي الاقتباسين الأولين أعلاه، يُشتق هذا التأكيد من معرفة مصالح الفاعلين. بيد أن هذا يفترض فرضية صفرية ضمنية من النوع الذي ناقشته في الفصل الأول، وهو أننا يجب أن نتوقع بشكل افتراضي من الآخرين الذين يهمنا سلوكهم أن يتصرفوا وفقا لمصالحهم. وبالقدر الذي لا يعتبر فيه هذا حشوا، وبتعبير آخر، إذا كانت العناصر قادرة على التصرف بشكل تفضيلي – ضد مصالحهم الخاصة – كما يقترح ذلك سِن Sen 1977، فقد تصبح لدينا شكوك، وعليه احتمال وجود الثقة حتى في حالة توافق المصالح. ويحلل سين مثالا لشخص يعمل على منع التعذيب أو إيقافه. دعونا نتابع هذه الحالة: قد يكون من المصلحة الأفضل لزميلي أن يشارك في تعذيبي للسجناء الذين هم تحت رعايتي؛ وعليه طبقا للحجة المنطلقة من المصالح، فإن توقعي لفعل ذلك لا يجب أن أسميه بـ «الثقة»، نظرا إلى أن سلوكه تلقائي ومتوقع تماما.

غير أن ذلك يكون فقط إذا كانت المصالح تتنبأ بالسلوك بشكل تام. تقول حجة سِن، مع ذلك، إن التزام الآخر بالمبادئ الأخلاقية قد يتدخل ويتسبب في جعل توقعي غير المشكوك فيه حول صمته في غير محله. وإذا ما أخذنا السلوك المعاكس للتفضيل بشكل جدي، فلن يكون هذا ببساطة مسألة متعلقة بكيفية توازن المحفزات، ولا يمكن إيجازها في تفسير بسيط مبني على المحفزات. إن توقعي تجاه صمته المتواطئ قد يكون تماما مسألة ثقة، إذا ما كانت هناك أي فرصة تمكنه من الالتزام بالمبادئ المعيارية وإبلاغه عن تعذيبي، حتى لو بتكلفة مرتفعة للغاية. وتتطلب مناقشة إمكانية أن يحدث ذلك تماما، معالجة لدور المعايير من النوع الذي تبنيته في الفصل

الثاني. والنقطة الرئيسة تتجلى فيما إذا كانت التوقعات تجاه سلوك الآخر يجب وصفها باعتبارها «ثقة»، قد يعتمد ليس فقط على مصالح الآخر ولكن كذلك على أي عوامل أخرى قد تدفعها إلى مساندة مصالحي أو الإضرار بها. وعليه فإن افتراض أن السلوك مدفوع بالمصالح وحدها هي فرضية صفرية ضمنية، قد تكون ممكنة في أحيان كثيرة، ولكن في الأوقات الحرجة يمكن لها أن تضلل بشكل كبير، كما أشرت إلى ذلك في مناقشتي موضوعَ «القيم المقدسة» في الفصل الثاني.

إن التقارير المتكررة لـ «المبلغين عن المخالفات» Whistleblowers، الذين يتعرض العديد منهم لخسائر جسيمة بسبب كشفهم عن المفاسد، تعطي مثالا على قوة المعايير أو الهوية للتغلب على المصلحة الشخصية. من أجل هذا، لا يحتاج الموضوع إلى أن يكون شائعا أو نمطيا، بل فقط احتمالا، قد يقود إلى تبعات خطيرة، مثلما حدث في حالات شهيرة مثل حالة النصب في شركة إنرون Enron. لا أعرف أي دراسة منظمة بخصوص موازنة التبعات لهؤلاء الذين يبلّغون عن المخالفات، غير أنني أظن أنه من المرجح انطلاقا من حقيقة أن الوكالات الحكومية تقدم مكافآت قيمة لهؤلاء الذين يضطلعون بالأفعال المسيئة، إلى درجة افتراض أنه من دون مثل هذه المكافآت فإن التبعات المتوقعة لأولئك الذين يضطلعون بعملية التبليغ سلبية إجمالا.

وبشكل أعم، فإن حقيقة أن هناك أسبابا عديدة تجعلنا نثق بشخص آخر أو لا نثق به إلى جانب مصالحه، تلقي بالشك على حجة أن هناك مواقف يكون فيها توقع سلوك الآخر سهلا وتاما. وهذا لا يعني القول إن الأحكام حول الثقة عشوائية أو ليست في الأغلب قائمة على المعلومات المتوافرة لدينا حول احتمال أن يكون شخص ما جديرا بالثقة، ولا يقود ذلك إلى أن المعلومات الجديدة لن تعطينا بعض الاستئمان بشأن هذا الاحتمال بدرجة معقولة. بلا شك، إن إحدى أهم المُفكِّرات البحثية في موضوع الثقة يجب أن تكون الفهم بشكل أفضل للكيفية التي يصنع الناس من خلالها مثل هذه الأحكام ولمدى درجة صحتها. وأعني هنا فقط التزام الحذر تجاه الرؤى الداعمة للتنشئة الاجتماعية المفرطة التي تدور حول الفعل البشري، والتي تصور الآخرين باعتبارهم يتصرفون بطرق تقرُّها تماما العوامل التي نفهمها من دون أدنى شك، مادام هذا لا يدفع في اتجاه التحقيقات التفصيلية الدقيقة المطلوبة لسلوك الثقة الفعلي.

إن جانبا آخر يكون الحديث فيه عن «الثقة» ملائما يتعلق بدرجة البناء الاجتماعي حيث يصف المصطلح جيدا كيف يمكن لنا أن نقيِّم السلوك المستقبلي المحتمل للآخرين. وفيما يقترح بعض المنظرين أنه يمكننا أن نتحدث بشكل لائق عن الثقة فقط في الحالات التي يعرف من خلالها الناس بعضهم بعضا بشكل جيد، يقترح آخرون النقيض تماما – ذلك بأن المفهوم مفيد تقريبا بشكل كامل من حيث الكيفية التي نتعامل بها مع الغرباء. أنا أقف موقف المعارض ضد المقترحين معا وضد تقييد فكرة «الثقة» بمثل هذه الطرق.

كما بينت أعلاه، لقد اقترح راسل هاردن أنه يمكن لنا أن نثق بالآخرين بشكل أساسي عندما تغلف مصالحهم مصالحنا، حتى يستفيدوا من الاستمرار في علاقتنا. في هذه الحجة، الثقة هي أساسا ظاهرة صغيرة الحجم للعلاقات الشخصية البينية، ولا يمكن لها أن تكون ذات أهمية أكبر بكثير في البناءات ذات المستوى الكلي لمجتمع صناعي كبير. وهذا الموقف طوره كوك، وهاردن وليفي (2005) (CHL)(*)، الذين أكدوا أنه كلما أصبحت المجتمعات أكثر تعقيدا، «فإن الدور الفعلي للعلاقات الموثوق بها انخفض نسبيا» بحيث إن الثقة «لم تعد الركن المركزي للنظام الاجتماعي، وربما لا تكون ذات أهمية كبيرة في معظم تعاملاتنا التعاونية التي نتدبر أمرها بشكل فاعل حتى في غياب الثقة الشخصية البينية» (1). ويرون أنه لكي تعمل المجتمعات المعقدة بشكل فاعل فإن ذلك يحتاج إلى مؤسسات، مثل إنفاذ الطرف الثالث للالتزامات، التي تجعل التبادل وأنواعا أخرى من التعاون ممكنة حتى في غياب الثقة الشخصية المتبادلة (2). وتفسر هذه الحجة الثقة بالمعنى الذي شكله هاردن لـ «المصلحة المغلّفة»، وبهذا التعريف سيكون «من المستحيل... أن نثق بالغرباء وحتى الكثير من معارفنا،... وهو عمليا من المستحيل... أن نثق بمؤسسات، أو حكومات أو جماعات أخرى ضخمة» (4-5). وفي هذه الحالة، «تؤدي الثقة دورا صغيرا نسبيا على نطاق واسع في إنتاج النظام الاجتماعي والحفاظ عليه. وعادة ما نعتمد بعضنا على بعض، ونتعاون فيما بيننا، ليس لأننا أصبحنا نثق بعضنا ببعض، ولكن بسبب الدوافع الموجودة التي تجعل التعاون آمنا ومنتجا بالنسبة إلينا» (14-15). إن بلوغ الثقة لا

(*) CHL، هي الحروف الأولى من أسماء الباحثين: كوك Cook، وهاردن Hardin، وليفي Levi، وسيُشار إلى هؤلاء الباحثين لاحقا بالحروف العربية ك-هـ-ل. [المحرر].

يمكن أن يمتد بعيدا جدا لأنه «فقط مفيد لنا أن نثق بأولئك الذين يستحقون الثقة في تفاعلاتهم معنا، وهؤلاء الناس لا يتشكلون في أي مكان، وهم بالقرب من كل مجتمع» (68).

إن هذه الحجة قريبة من تلك التي تتبناها زوكر (1986) Zucker التي، على الرغم من ذلك، تشير إلى مثل هذه الحالات باعتبارها حالات ثقة مبنية على المصادر المؤسسية. أود أن أتخذ ذات الموقف كذلك، ذلك لأنني أؤمن بأن المتغير التابع الأساسي هنا – سواء أكان على نطاق صغير للعلاقات الشخصية البينية أو على نطاق أكبر حيث يأخذ الناس بعين الاعتبار تأثير المؤسسات في أفعال الآخرين – لايزال يدور حول ما إذا كان الناس يتصرفون كأن هؤلاء الذين هم في موقع يحدث الضرر بهم سوف يفعلون ذلك في الواقع، والسؤال العريض يجب أن يكون حول المتغيرات المستقلة التي تسبب هذا التقييم أو ذاك.

أعتقد أن الآراء حول مدى أهمية الثقة ذات الصلة، تثير الكيفية التي يفكر بها الباحثون حول التأثير الذي يحدث في ثقة المصالح، مقارنة بتأثير المعايير. وإن ك-هـ-ل CHL، وفقا لمفهوم هاردن بشأن الثقة المبني على مصالح العلاقات الشخصية البينية المغلقة، يهدفون إلى فصل الثقة عن الاستئمان الذي قد تجده في سلوك الآخرين بناء على القوة التي تَعتقد أنت أن المعايير فَرَضَتْها عليهم. وعليه، يؤكدون أنه في الجماعات الصغيرة الحجم، لا تكون «الثقة عموما موضع خلاف [بمعنى، مفهوما ذي صلة]» لأنه في الشبكات الصغيرة الكثيفة، «يمكن فرض المصداقية عن طريق المعايير المدعومة بسياسة العقوبات التي تطبقها الجماعة» (92: 2005). وعليه، فإنه في المدن الصغيرة ليس السلوك المساعد مُسَبَّبا، كما قد يعتقد بعضهم، من قِبل المعاملة بالمثل بين الأفراد interpersonal reciprocity، ولكنه مسبَّبٌ من قبل «المعايير المساعدة أو المعايير الجماعية»، بخلاف السلوك الذي يبدو مشابها له في المناطق المدنية، والذي هو حقيقة «قضية معاملة بالمثل»، بالنظر إلى الغياب المفترض للمعايير الجماعية لديهم (92).

وتقترض هذه الحجة صفحة من مفهوم دوركهايم (1893) «للتضامن الميكانيكي» mechanical solidarity لمّا افترضت أن الناس في المدن الصغيرة يفتقرون إلى الفردانية أو العلاقات الزوجية dyadic relations القوية الخالية بالكامل من «روح

المجتمع» community ethos. أزعم أن هذه الفكرة تعكس ضمنيا مفهوما «مغرقا في اجتماعية» oversocialized الفعل بشري بما أنه يحرم الوكالة من الفاعلين في الأماكن «المجتمعية» communal settings. ويتوسع سي إتش إل في تفسير دوركهايم التطوري من خلال اقتراح أنه على مدار «الوقت التطوري الاجتماعي» قد نفكر في الثقة باعتبارها في «صعود لإحلال المعايير الاجتماعية محل السيطرة ثم... تتلاشى ليحل محلها التنظيم الذي تسهر عليه المؤسسات الاجتماعية الحديثة» (195). وهكذا، فإن «إضفاء الطابع المؤسسي الهائل على معظم مناحي الحياة يجعل المجتمع الحديث ممكنا عندما [هكذا وردت] تعجز الثقة الخالصة عن أداء ذلك» (197).

إن هذه الحجة، وعملية فصلها لتأثير المعايير عن مفهوم الثقة، تعتمد على تصور المعايير بوصفها عديمة الصلة بالأفراد، ولكن خلافا لذلك لها صلة بالمجموعات التي تشكلها، وتفرضها، وتشخصها. ولمثل هذا المفهوم شبه عائلي مع الطابع الاستثنائي الاجتماعي، والمروَّج له عن طريق دوركهايم وآخرين، بحيث إن المفاهيم الذهنية هي ليست خصائص الأفراد، وأن المجتمع هو كينونة من نوع خاص وليس مجرد مجموعة من الأفراد المنفصلين. إذا كان للمعايير هذا التأثير في مجموعة بأكملها، فعندها يكون من المعقول أن تظن أن أحدهم يمكن له أن يتوقع من الآخر أن يتصرف بطريقة تستحق الثقة، ليس بسبب أي من صفات الآخر، وليس بسبب العلاقة التي تربطك به، ولكن بسبب عضويتك المشتركة في مجموعة تضمن معاييرها ذاك السلوك، كما تزيل كل المخاطر المتمخضة عن هذا الموقف. إن معيار عدم تطبيق مفهوم الثقة هنا هو خليط من اليقين المتخيل للموقف، وحقيقة ما إن كان ضروريا التصرف بطريقة موثوق بها، أم ليس كذلك، قد جُرِّد من أي صلة بتقييم أي شيء عن الآخر باعتباره فردا (عوضا عن كونه عضوا في مجموعة) أو حول علاقتك به أو بها، والتي هي جزء رئيس لما تعنيه «الثقة» عادة.

وعلى الرغم من ذلك، فإن كنت تظن أن المعايير لا تملكها المجموعات ولكن الأفراد، كما توضح الفرضيات الصفرية لفردانية المنهجية، فعندها تكون علاقة المعايير بالثقة مختلفة تماما، ومتعارضة مع مقترح ك-هـ-ل CHL. هذا التوصيف يناسب تماما الطريقة التي تحدث بها الاقتصاديون والمتعاطفون مع آرائهم عن الثقة خلال العشرين سنة الماضية، والتي يستنتجون منها أن المعايير هي في الواقع مصدر رئيس

للثقة، وأن الثقة، إضافة إلى ذلك، مهمة بشكل رئيس في علاقات الشخص بالغرباء، وليس بأولئك الذين يعرفون بعضهم بعضا بشكل جيد.

وعليه، وعلى سبيل المثال، يقترح لابورتا LaPorta، ولوبيز-دي-سيلانيس Lopez-de-Silanes، شليفير Shleifer، وفيشني Vishny (من الآن وصاعدا سيشار إليهم بـ ل-ل-ش-ف LLSV 1997) أن الثقة «أكثر أهمية لضمان التعاون بين الغرباء، أو الأشخاص الذين نادرا ما يقابلون بعضهم بعضا، أكثر من دعم التعاون فيما بين الأشخاص الذين يتفاعلون مرارا وتكرارا». من أجل تأكيد ذلك، لا بد أن تكون لهؤلاء الاقتصاديين فكرة مختلفة تماما حول الكيفية التي يتحقق بها التعاون في مجموعات مشتركة صغيرة عن فكرة «ك-هـ-ل» CHL بأن المعايير المشتركة تخلق – بدقة دائمة – سلوكا موثوقا به، وهم بكل تأكيد، يقولون إن في مثل هذه التجمعات الاجتماعية المتقاربة والصغيرة والمتماسكة، مثل ما هو الحال في الأسر أو الشراكات، يُدعم التعاون التلقائي والثابت، من دون خداع أو إضرار، من خلال السمعة، وأرجحية معاقبة المخالفين حتى إذا ما كانت مستويات الثقة منخفضة (333) بكلمات أخرى، ينتج التعاون عن المصالح. أن يتفق كل من «ك-هـ-ل» و«ل-ل-س-ف» على الطبيعة غير المعقدة للتعاون في مثل هذه المحيطات الصغيرة، وإن كان من أجل أسباب مختلفة تماما، فذاك ينسجم مع ما لوحتُ به جليا في عمل سابق (غرانوفيتر 1985) بتقارب تفسيري الإغراق في الاجتماعية والتهوين من الاجتماعية، في هذه الحالة الاتفاق على افتقار الأفراد في المحيطات المجتمعية الصغيرة إلى الإرادة، مما يجعل الثقة غير مهمة. بيد أن الآراء تتباين لأن الاقتصاديين يستنتجون وجود حاجة ماسة إلى الثقة في المؤسسات الكبيرة ما دمت تتفاعل بكثرة مع أشخاص أنت لا تعرفهم بشكل جيد، مما يتسبب في انخفاض سلطة السمعة واحتمال ممارسة العقوبة على الانحرافات.

كما وصفت في الجزء السابق، فإنه تحت هذه الظروف يستنجد الاقتصاديون عادة بسلطة المعايير، لتفعيل السلوك الجدير بالثقة، بالتوسل إلى البيانات التجريبية مثل تلك التي يقدمها استبيان قيم العالم. وهم عادة ما يرمزون إلى مثل هذه المعايير والقيم بأنها جزء من «ثقافة» الوحدات الجغرافية، التي هي عادة ما تكون أمما. وبتبنيهم هذا الطرح، يقتبسون من باحثين مثل فوكوياما (1995) Fukuyama، الذي

يؤمن بأن الثقافة الوطنية تحدد توزيع الثقة وتحديدا، أن المجتمعات تختلف في درجة قدرة الناس على الثقة بالآخرين خارج دائرتهم العائلية، وأن المجتمعات يمكن لها أن تنقسم بشكل عريض إلى تلك التي تتميز «بالثقة المنخفضة»، حيث يثق الناس بشكل رئيس بأعضاء العائلة، و«بالثقة المرتفعة»، حيث الثقة بمن هم خارج العائلة تكون أكثر شيوعا. والسبب وراء أهمية ذلك، وفقه، هو أنه في المجتمعات «المنخفضة الثقة» تعلو الروابط العائلية فوق ولاءات اجتماعية أخرى، وهذا يعني بالمحصلة أن مجموعات الفاعلين الاقتصاديين والمبنية على الثقة المتبادلة لا بد أن تكون صغيرة. إن الشركات التجارية العائلية تسيطر على الوضع، ومثل هذه المجتمعات غير قادرة على تطوير شركات ضخمة تخضع لإدارة بشكل احترافي. ويؤشر هذا إلى صعوبة في تبني ممارسات إدارية حديثة ذات كفاءة، وكذلك إلى عدم القدرة على «التحرك إلى قطاعات مختلفة من الاقتصاد العالمي الذي يتطلب نطاقا أكبر» (110). إن الشركات الكبرى، إذا ما وجدت في مثل هذه المجتمعات، لن تكون خاصة، ولكنها من الممكن أن تكون فقط مملوكة للدولة وتتكفل بإدارتها، لذلك ستكون هناك شركات ضخمة جدا مملوكة من قبل الدولة وشركات عائلية صغيرة، من دون أن يكون هناك تمايز كبير بين كل نوع من أنواع هذه الشركات. من جهة أخرى، فإن الدول مرتفعة الثقة، والتي تشجع ثقافاتها على الثقة خارج العائلة، تجعل من السهولة بمكان تكوين شركات ضخمة. وبينما الصيغ القانونية مثل الشركة المساهمة، تسمح للأشخاص غير الأقرباء الذين ينتفي شرط الثقة بينهم بأن يتعاونوا، فإن «مدى سهولة الإقدام على ذلك يعتمد على تعاونهم عند التعامل مع غير ذوي القرابة» (150). وإن البلدان التي لديها أنماط متطورة من الارتباط مع المنظمات غير الحكومية تركز على المجتمع والمؤسسات المجتمعية، والتي عادة ما يشار إليها بـ «رأس المال الاجتماعي» social capital، وهذا يسهل التحول من التجارة العائلية إلى الإدارة الاحترافية.

يشير ل-ل-ش-ف (1997) إلى هذه الحجة باستحسان لأنها متوافقة مع تأكيدهم أن الثقة بالغرباء هي في غاية الأهمية للمؤسسات الواسعة النطاق والنشاطات الاقتصادية الضخمة لكي تزدهر، كما أنهم يشيرون إلى أن قياسات مستوى الثقة في العائلات في بيانات الاستبيان هي ذات علاقة سلبية بأهمية الشركات الضخمة في الاقتصاد (336).

إذا ما اعتقد أحدهم أن الاختلافات في الثقة بين الأمم أو الوحدات الجغرافية الأخرى تعتمد بشكل كبير على الاختلافات الثقافية، فإن طريقة ما ستكون مطلوبة لربط مثل هذه الحجة بالنظرية الفردانية المنهجية. في الجزء السابق قلت إن اقتصاديين مثل آغيون Aghion وآخرين (2010) وغويزو Guiso وآخرين (2011) يقترحون أن السلوك الجدير بالثقة ينتج عن قرارات أسرية لتعليم أطفالهم أن يكونوا «مدنيين». إن رابط هذه الحجة بالثقافة يكون في فرضية أن الثقافات تشكل قرارات العائلات وتؤثر فيها لنقل قابلية جدارتها بثقة أطفالها، وهذا النقل، حين تجميعه إلى مستوى شمولي، يكون له تأثير ضخم في الفعل الاقتصادي. على سبيل المثال، إن نسبة الأشخاص الذين يصبحون «مدنيين» (اقرأ: جدير بالثقة) في نموذج آغيون وآخرين (2010)، هو محدد رئيس لمدى تأثير ضوابط الاقتصاد، والمجتمعات ذات الثقة المرتفعة «تظهر مستويات منخفضة من الضوابط الحكومية، بينما المجتمعات منخفضة الثقة تظهر مستويات مرتفعة»؛ لأن «انعدام الثقة يحرك الحاجة إلى الضوابط. في المجتمعات منخفضة الثقة، لا يثق الأفراد بشكل صحيح بالتجارة لأنها غير شريفة»، حتى فساد الحكومة ذاته هو أقل سوءا من هذه الخيانة أو السلوك غير الشريف (1028). لاحظ أن هذا التفسير «تؤثر فيه الاعتقادات والضوابط التنظيمية بعضها في بعض»، ولكن لا توجد عمليا أي دراسة للسلوك أو لتسلسل الأحداث التي تتداخل بين معتقدات الفردية والأنماط الاقتصادية الواسعة النطاق. إن هناك طريقة أخرى للتعبير عن ذلك، وهي أنه يوجد القليل من الاهتمام بالآليات التي قادت من المعتقدات إلى المؤسسات (لمزيد حول الآليات في النظرية الاجتماعية، انظر هيدستروم Hedstrom 2005 والمقالات في هيدستروم Hedstrom وسويدبورغ Swedberg 1998).

ويقدم غويزو Guiso، وسابينزا Sapienza، وزينغاليس Zingales حججا مماثلة في سلسلة من المقالات حول الثقافة، والثقة، والنتائج الاقتصادية. وعليه فهم يشيرون إلى أن معتقدات الثقة تؤثر في احتمالية أن يصبح أحدهم رجل أعمال (حيث يكون الإجراء هو التوظيف الذاتي – 36: 2006) وأنه، باستخدام مقياس استبيان قيم العالم للثقة في هولندا، لاحظوا أيضا أنه «من المرجح أن يشتري الأفراد الموثوق بهم الأسهم والأصول المحفوفة بالمخاطر...» (2558: 2008). واستنتجوا

أن ذلك يتضمن أن الشركات «ستجد صعوبة أكبر في تعويم أسهمها في الدول الموصوفة بمستويات منخفضة من الثقة» (2559). وفي عرضهم في العام 2011 وسعوا هذا الرأي حول الثقة ليشمل آراء حول «رأس المال المدني» civic capital التي يصفونها بأنها «المكون المفقود لتفسير استمرارية التطور الاقتصادي» حتى تتمتع «الجماعات/ الدول الغنية - من أجل حادث تاريخي - في عاصمة مدنية، بميزة نسبية على مدد زمنية طويلة» (420).

وفي ظل هذا التفسير، يكون رأس المال المدني نتاجا للاستثمار. إنه «كمية الموارد التي ينفقها الوالدان لتعليم أطفالهما مزيدا من القيم التعاونية» (423)، وخشية أن يسقطوا ضحية للنقد المعتاد «لرأس المال الاجتماعي» الذي قد يتعلمه أحدهم من خلال التعاون في نشاط إجرامي، أو عنصري، أو أي نشاط آخر غير مرغوب فيه اجتماعيا، فهم يعرّفون هذه الطريقة بقولهم إن تعريف رأس المال المدني «يقصي عمدا... تلك القيم التي تفضل التعاون في الأنشطة المنحرفة اجتماعيا، مثل تلك التي تنفذها العصابات» (423). (يبدو أن المؤلفين متيقنون من الاتفاق العالمي حول ماهية «الانحراف الاجتماعي» socially deviant، مذكرين بشكل غير مريح بتركيز تالكوت بارسونز Talcott Parsons في منتصف القرن العشرين على الإجماع الاجتماعي، الذي تخلى عنه علماء الاجتماع منذ زمن). وعليه فإن الجدال يستمر على أنه جدال يقرر فيه الوالدان «كمية الثقة التي ينقلونها إلى أبنائهما» وهذه «المرحلة التي نُقِلت بين الأجيال سابقا تؤثر في كل قرار فردي بشأن ما إذا كان يجب الوثوق بأعضاء المجتمع الآخرين والمشاركة في تبادل مجهول المصدر» (424). من منطلق نظري، لاحظوا إمكانية الحديث عن الثقة في الأسرة أو بين الجيران أو عن الثقة الأكثر عمومية، بيد أنهم يقولون إن هذه الأخيرة هي الخطوة الصحيحة لأنه من أجل «أن تعمل المؤسسات والأسواق بكفاءة، يحتاج الناس إلى أن يثقوا بالغرباء» (442). كما في عمل آغيون وآخرين، فإن السلوك والأحداث التي تتدخل بين الاعتقادات، والنتائج الأوسع نطاقا، تصقل أو تعزى إلى «حادث تاريخي».

لكي ألخص نقاشي حول ما هو المدى المناسب لمفهوم الثقة، أعتقد أنه من غير المفيد حبسه في مواقف ذات نطاق ضيق حيث الأفراد يعرف بعضهم بعضا بشكل جيد، أو القول إنه يجب أن ينطبق فقط على المواقف الواسعة النطاق حيث يتفاعل

الناس بشكل أساسي مع معارفهم أو مع الغرباء. بالنسبة إليَّ من المثمر أكثر التنظير على مستوى النطاقين الضيق والواسع تحت تلك الظروف التي يفترض الناس فيها أن الآخرين الذين هم في موقع يلحق الأذى بمصالحهم، لن يفعلوا ذلك. ولكن في الوقت الذي نقول فيه إن هذا يفتح موضوع الثقة لنقاشات أكثر عمومية، فإنه لا يوضح حتى الآن أي علاقة، إن وجدت أصلا، بين الثقة على مستوى صغير النطاق، وتلك التي في المؤسسات المعقدة الضخمة، التي تحدد الإطار الشامل لاقتصاد ما. إذا فكرنا في الثقة على أنها موضوع مطروح على هذين المستويين، عندها سيكون من المهم تحديدا تنظير هذه العلاقة، وأقترح مستوى مرتفعا من الحذر تجاه النقاشات التي تربط قرارات فردية بنتائج واسعة النطاق من دون تفسير مفصل أو معقول حول الكيفية التي يتم بها هذا التجميع.

3-4: تجميع الثقة من العلاقات الشخصية بين الأفراد إلى مستويات أكثر شمولية

إن النقاشات حول الثقة التي اضطلعتُ بمراجعتها ونقدها كانت تركز إما على حالات الثقة محدودة النطاق وإما على تفسيرات الثقة على نطاق اجتماعي ومؤسسي أكبر، والتي إما أنها دفعت بمثل هذه الثقة من منطلق تطورات تاريخية وسياسية، وإما تجميع مفترض من منطلق معتقدات فردية من دون تقديم حجج مفصلة أو مترابطة نظريا، وآليات سلوكية لتوضيح مثل هذه التطورات. إن معالجة أكثر شمولية للثقة تستكشف حالة التجميع هذه بشكل أكثر عمقا، وإن جزءا من هذا النقاش سيتناول كيف أن سياقات سياسية، وتاريخية، واقتصادية شمولية، وغيرها من السياقات المؤسسية، تعد من الأهمية بمكان في شرح مفهوم الثقة على مستويات عليا. هنا حددت لنفسي الهدف الأكثر دقة لرسم بعض أفكار الشبكات الاجتماعية، التي قد تزودنا بقدر مهم من اللغز حول فترة تجميع الثقة أو عدم تجميعها من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي.

لا بد من ملاحظة أولى، كما أشرت إلى ذلك في الفصل الأول، وهي أن التضمين العلاقاتي يضع حملا ثقيلا على الثقة. تصور ما إذا كنتُ قد خدعت شريكا تجاريا لي معه علاقات شخصية ودودة. إن إقبالي على ذلك الفعل يعتمد جزئيا على

طبيعة علاقتي به، ويعتمد كذلك على بنية الدوافع، وعلى تلك المبادئ الأخلاقية التي أطبقها على الموقف، وكلتاهما تتأثر بدورها بهذه العلاقة. بيد أن الدوافع والمبادئ الأخلاقية هي محددة كذلك من قبل التضمين البنائي – بناء العلاقات التي تقع فيها علاقتي بصديقي[7]. إن شعوري بالخزي تجاه خداع صديق قديم قد يكون بالغا حتى لو لم يُكتشَف. وقد يتزايد هذا الشعور إذا ما علم صديقي به. لكن يمكن لهذا الشعور أن يصبح ثقلا كبيرا عندما يكتشف أصدقاؤنا المشتركون هذا الخداع ويخبر بعضهم بعضا به. وما إذا كانوا سيفعلون ذلك من عدمه سيعتمد على بناء شبكة العلاقات؛ بشكل عام تقريبا، أي على مدى ترابط هؤلاء الأصدقاء المشتركين للزوج dyad المعني بالأمر بعضهم ببعض. وعندما تكون هذه الارتباطات كثيرة – حالة «كثافة شبكية مرتفعة» high network density – ستنتشر الأخبار بسرعة، وعندما يكون بعضها معزولا عن بعض، تنتشر هذه الأخبار بوتيرة أقل بكثير، كما بينتُ ذلك في الفصل الأول. لذلك يمكننا أن نتوقع مزيدا من الضغط ضد هذا الغش في الشبكات الأعلى كثافة، ومثل هذه الضغوطات هي جزء مهم من الدوافع، ولها صلة مباشرة بالتكاليف الاقتصادية والاجتماعية لتطوير سمعة سيئة.

غير أن الضغوطات ضد الغش تتأتى ليس فقط من العقوبات المباشرة والتي قد يطبقها أعضاء المجموعة عليّ أو بسبب السمعة، وهي مسائل خاصة بالمصالح والاختيار العقلاني، ولكن كذلك لأن المجموعات المتماسكة هي أكثر كفاءة من تلك التي لها شبكات علاقاتية هشة في تكوين بناءات معيارية، أو رمزية، أو ثقافية تؤثر في سلوكنا. وعليه فإنه في مثل هذه المجموعة قد لا يخطر ببالي أصلا أن أغش صديقي بما أنني قد تشبعتُ بمجموعة من المعايير من المجموعة التي تجعل هذا الغش غير قابل للتفكير بشأنه فعليا، على الأقل في محيط إعداد المجموعة. وعليه وعلى صعيدي النطاق الصغير والمجتمعي نسبيا، ستعتمد كل من المصالح والمعايير على الثقة. إنه من المألوف في الدراسات حول العلاقات المتبادلة داخل المجموعة، على رغم ذلك، أن معظم المعايير المُلتَزم بها بدقة في محيط المجموعة محددة بشكل واضح قد تكون غير مهمة عند التعامل مع معايير موجودة خارج حضيرتها. على النقيض من ذلك ترتبط نظرية «الهوية الاجتماعية» social identity ارتباطا وثيقا بهذا النوع من المعايير،

وإن كانت تختلف بشكل كبير عن حجج تهمُّ إما نشر المعلومات والعقوبات، وإما المعايير؛ وفقا لما ناقشه تايلور Tyler (2001) من قبل، وأشرتُ إليها أعلاه في نقاشي حول كيف أن عضوية المجموعة تؤثر في الثقة المتبادلة بين الأشخاص. إن الجانب الموقعي للتأثيرات المعيارية في السلوك ينتج عن التضمين البنائي للتصرف الاجتماعي وتأثيره في المعايير الاجتماعية كما يجري إيصالها عن طريق هوية المجموعة. كما أشرت سابقا، فإن قوة هذه الهويات يمكن كذلك تسخيرها لمصلحة حالات الاحتيال التي تستغل الثقة من داخل المجموعات الهوياتية أو التي تقود إلى صراع عندما تتمزق مثل هذه المجموعات.

إن النقاش حتى الآن يفترض أن الثقة تعتمد على الوجود المسبق للتضمين البنائي والعلاقاتي وعلى وجود هويات المجموعة، بيد أنه لا يتساءل عن كيفية نشأتها. إن افتراض أن وضعية التضمين ثابتة وغير قابلة للتعديل يتضمن أن أشكال الثقة الممكنة تعتمد بأكملها على البناء، ولا يمكن التأثير فيها عن طريق الفعل الواعي للفاعلين. إن هذا المنظور الجبري يعتمد عليه أحيانا لإظهار سبب أن الاختلافات الإقليمية في «رأس المال الاجتماعي» مستعصية، والتي تعود إلى قرون عديدة من فك الارتباط المدني، أو «النزعة العائلية اللاأخلاقية» amoral familism (بانفيلد Banfield 1958)، أو ابتلاءات أخرى ذات علاقة قريبة بالثقة أو بغيابها. بيد أنه من المهم أن يبقى نصب عينيك أن الشبكات الاجتماعية هي بحد ذاتها جزء لا يتجزأ من محتوى اقتصادي وسياسي مؤسسي، والذي قد يكون له تأثير مهم في مَن سيتواصل مع مَن، وفي النتائج المرجوة من ذلك.

سابيل Sabel، على سبيل المثال، يقترح أن الحواجز بين الثقة وانعدامها غير واضحة عمليا، وأن غياب الثقة لا يحول دون النقاش حول الظروف التي قد توجد فيها الثقة أو التي تُخلق فيها. إن كلا من سابيل Sabel (1993) ولوك Locke (2001) يقترح أن السياسة الصناعية المنفذة من لدن الحكومة على مستويات مختلفة، بمساعدة المجموعات الخاصة، قد تكون لها تبعة إجبار الفاعلين على العمل معا، والذين سبق لهم أن فكروا فقط في أنفسهم بصفتهم معارضين للمصالح التي جعلت الثقة مستحيلة. وفي حالة بنسلفانيا التي درسها سابيل، يلاحظ، في الحقيقة، أن المجموعات المختلفة التي درسها قد أعادت تعريف حالتهم نتيجة اضطرارهم إلى التعامل بعضهم

مع بعض. وإن حالات لوك تأتي من مناطق غالبا ما تكون مستهلكة وغير قادرة ثقافيا على تكوين علاقات اقتصادية موثوق بها: جنوب إيطاليا وشمال شرق البرازيل. هنا كانت الجمعيات الخاصة ذات العضوية العريضة مركز توليد من الثقة، غير أن السياسة العامة كانت غاية في الأهمية لأنه بلا مساندتها وتشجيعها على الانخراط في عضوية الجمعيات، لما كان للفاعلين الرئيسين أن يتجمعوا أساسا في مثل هذه الجمعيات، ولهيمنت النتائج المثلى الفرعية لمعضلة اجتماعية نموذجية – في هذه الحالة، المنتجون الفرديون للجبن أو البطيخ الذين ينتجون سلعا مغشوشة أو رديئة الجودة، وذلك لكي يركبوا على فرصة الحصول على سمعة الإقليم الأكبر – من دون مقابل تقريبا – لتفشل التنمية الاقتصادية المحلية (لوك Locke 2001).

إن الروابط العلاقاتية والشبكات البنائية لا يمكن تضمينها في الحالات المعاصرة فقط، ولكن كذلك في لحظة معينة من الزمان والمكان. وإن كيفية تباين الثقة مع تباين كل هذه الأفكار جذبت اهتماما كبيرا جدا، وفي الفصول التجريبية للجزء المكمل لهذا الكتاب، سأطوِّر بعض الحجج المحددة حول هذه المسألة. وهنا أود أن أراجع وأعلق على الأوضاع الرئيسة التي دُعِمت.

على الرغم من أن كثيرا من الكتابات المعاصرة حول الثقة تعامل الموضوع كأنه غير ذي علاقة بالاختلافات الثقافية، أو المؤسسية، أو التاريخية، فإن هناك تقارير تبحث في هذه العلاقة. يقول آلان سيلفر Allan Silver، على سبيل المثال، إن المنظرين الأخلاقيين الأسكتلنديين في القرن الثامن عشر، وأشهرهم آدام سميث وديفيد هيوم، اعتبروا أن العلاقات الشخصية قد تغيرت بقدر كبير بسبب السيطرة المتزايدة للأسواق. ولكن على عكس النقاد اليمينيين واليساريين ممن حلوا لاحقا، من الاشتراكيين وإلى المحافظين البوركيين Burkean conservatives، الذين تحسروا بسبب الآثار الضارة للأسواق في العلاقات الشخصية الخاصة، فقد اقترح هؤلاء أن السوق النشط في الواقع وضع لنفسه مكانا جديدا ومهما في المجتمع للصداقات غير المثقلة بحسابات التبادل الاجتماعي (سيلفر Silver 1990). ومن المؤكد أنهم «يحتفون بتحرير الصداقة من المخاوف الأداتية التي تحققت بظهور المجتمع التجاري» (1480)، بحجة أن مثل هذه الصداقات عوضا عن ذلك، مبنية على «الشفقة»، وهو الرابط العاطفي البريء من حسابات المصلحة.

قبل وجود السوق، وفق ما يرون، كانت العلاقات الشخصية ضرورية من أجل إبعاد الأعداء أو الحصول على الموارد المطلوبة. وهذه الضرورة في الحرب، أو الاقتصاد، أو السياسة أدخلت عامل الحساب في العلاقات الشخصية، وجعلتها «عرضة للخيانة المدمرة» (1487). إن سيطرة السوق والمؤسسات القانونية المتعاقدة ذات الصلة، باعتبارها وسائل لتوفير السلع والخدمات وحل النزاعات، كان لها تأثير «تنقية» العلاقات الشخصية عن طريق «التفريق الواضح بين الصداقة والمصلحة، وتأسيس الصداقة على مشاعر الحنان والتعاطف» (1487). وعليه، كان ذلك جديدا، بمعنى أنه فقط بوجود «الأسواق غير الشخصية للسلع والخدمات، سيظهر نظام مواز للعلاقات الشخصية التي تقصي قاعدته الأخلاقية التبادل والمنفعة» (1494)، ويضطلع بدور مهم في خلق «مجتمع مدني أخلاقي». وفي المفهوم الحديث المثالي للصداقة الذي ينبثق من هذه الحجة، فإن الثقة الشخصية «تحقق سموا أخلاقيا، مفتقرة إلى الالتزامات التعاقدية أو أي التزامات أخرى مفروضة عن طريق طرف ثالث» (سيلفر 1989: 276). ومثل هذه الثقة لا تخضع للحساب بشكل صريح؛ لأن الالتزامات «المبنية على فهم مصالح الآخرين تقع خارج المثل الأخلاقية للصداقة الحديثة» (277). وعليه فإن هذا المفهوم للثقة بين الأصدقاء هو في الواقع الطرف النقيض للثقة بصفتها «مصلحة مغلفة».

في فصول لاحقة سوف أقيم المدى الذي ينقلنا إليه هذا المفهوم. إن التمييز الحاد بين علاقات السوق والعلاقات الخارجة عن السوق في الصداقة التي ينسبها سيلفر إلى الأسكتلنديين هو تمييز يصعب المحافظة عليها، كما ستظهر الأدلة التجريبية هذا، وعليه فإننا سنحتاج إلى أن نعيد النظر في هذا الموضوع بمجمله. تعطي الحجة الأسكتلندية، مع ذلك، نقطة مرجعية ممتازة. ولكن فكرة أن طبيعة علاقات الثقة تتغير كما تتغير المؤسسات والثقافة، تتخطى التمييز بين مجتمع ما قبل السوق والمجتمع التجاري. إن إحدى الطرق المتبعة في تجلي هذه الفكرة كانت عن طريق المحاججة بكون المجتمعات والثقافات المختلفة تختلف منهجيا عن مدى وطريقة تيسير الثقة بين أعضائها. لتأخذ بعين الاعتبار حجة فوكوياما (1995)، الموصوفة سابقا، التي مؤداها أن وجود وأهمية الثقة على نطاق واسع ينتج عن الطريقة التي تنتهي بها على نطاق ضيق. يصر فوكوياما على الأهمية

الخطيرة لثقافة مجتمع محددة، حيث إنه يؤمن بأنها تحدد ما إذا كان الناس قادرين على الثقة بهؤلاء خارج دائرة عائلتهم. في المجتمعات «منخفضة الثقة» حيث لا يستطيعون فعل ذلك فإن مجموعات الفاعلين الاقتصاديين المبنية على الثقة المتبادلة لا بد أن تكون صغيرة، والشركات العائلية مسيطرة، وسيكون من الصعب تكوين هيئات ضخمة مدارة بشكل احترافي، والتي على الرغم من ذلك تتكون بسهولة في دول «مرتفعة الثقة».

إن النقد الأكثر بديهية لهذه الحجة يتناول تصنيف فوكوياما الخاص للمجتمعات إلى فئة «منخفضة الثقة» low trust أو فئة «ذات النزعة العائلية» familistic (حيث تعد الصين، وفرنسا، وإيطاليا هي حالاته الرئيسة) وفئة «مرتفعة الثقة» high trust (مثل اليابان، وألمانيا، والولايات المتحدة). بغض النظر عما إذا كانت الدول في كل تجميع grouping، تتطابق فعليا والتوصيف، أو أنها تنتمي كلها إلى مثل هذه الحجة، فإن هناك دولا ذات خصائص تدحض الفرضية الرئيسة – مثل كوريا الجنوبية بنظامها العائلي الكونفوشيوسي الصارم في اقتصاد تسيطر عليه مجموعات تجارية ضخمة، تدار احترافيا، ومنسوب نجاحها مرتفع، وعلى رغم ذلك فهي مبنية نمطيا على فكرة العائلة، مثل سامسونغ، إل جي LG، وهيونداي.

بيد أنني أعتبر أن الفكرة الأكثر خطورة هنا هي إلغاء التساؤل حول كيف أن طبيعة الثقة على نطاق ضيق يمكن ترجمتها إلى القدرة على بناء المؤسسات الاقتصادية الواسعة النطاق بطريقة أو بأخرى – وعلى وجه الخصوص – ما إذا كان حقيقيا أن المجتمعات التي تركز تركيزا قويا على العائلة تصبح بسبب ذلك غير قادرة على صنع شركات ضخمة، خاصة، ومدارة بشكل احترافي.

إن المشكلة تتمحور فيما إذا كانت تفاصيل الثقة في مجموعات وجه لوجه صغيرة، توفر الأساس لفهم أهمية الثقة، ومداها على مستويات اجتماعية كلية أكبر. ويظهر هذا الموضوع للعيان كذلك في عمل علماء الاقتصاد الذين ينسبون الثقة على المستوى الكلي إلى القرارات العائلية المتأثرة ثقافيا بما إذا كان سيُغرَس السلوك «المدني» في أطفالهم. أرى أن مثل هذه المفاهيم تؤثر بشدة في المستوى الجزئي من التحليل بشكل كبير، كما أرى أننا نحتاج إلى تفاصيل أكثر لشرح كيف أن الثقة على نطاق ضيق يمكن لها أن تتجمع لتكون على مستوى نطاق أوسع من التحليل.

وهذا يعني أننا نحتاج إلى أن نفهم العلاقة بين علاقات الثقة بين الأفراد في جماعات صغيرة، وفي تلك الموجودة في شبكات التفاعل الأوسع نطاقا. ولم يحظ هذا السؤال إلا بقليل من الاهتمام.

في نقاش ذي علاقة، وتعليقا على استنفار الجماعة ضد تهديد «التجديد» المدني في بوسطن منتصف القرن العشرين، اقترحت إمكانية إحداث بناء الشبكة الاجتماعية المحلية فرقا كبيرا فيما إذا كان ثمة قادة يحظون بثقة الناس على نطاق أوسع. إن «الثقة» في هذا السياق تعني أن يكون الشخص مستعدا لتسخير وقته وموارده لمؤسسة يديرها أشخاص لم توجه جهودهم إلى تحقيق مصالحهم الذاتية، ولكن عوضا عن ذلك لرعاية مصلحة المجتمع ورفاهيته. يبدو ذلك متماشيا مع فكرة الثقة التي تعمل على فرضية أن الآخر لن يضر بمصالحك في موقف يكون باستطاعته فعل ذلك. وبالتحديد، قلت إن المجتمعات ذات الروابط القوية المسيطرة تميل في الأغلب إلى إنتاج شبكات مشتتة في مجموعات مغلقة، وأن المشكلة الناتجة عن تنظيم المجتمع تتمثل فيما يلي:

> إذا كان شخص ما يثق بقائد معين، يعتمد بشدة على إمكانية وجود علاقات شخصية وسيطة تستطيع، من خلال معرفتها بذاتها، أن تؤكد له أن القائد يستحق الثقة، وتستطيع، إذا ما كان ضروريا، أن تتوسط لدى القائد أو لدى مساعديه نيابة عنه. إن الثقة بالقادة مرتبطة تماما بالقدرة على التنبؤ بسلوكهم والتأثير فيه. والقادة، من جانبهم، لديهم قليل من المحفزات ليكونوا متجاوبين أو حتى جديرين بالثقة تجاه أولئك الذين ليست لديهم علاقة مباشرة أو غير مباشرة معهم. وعليه، فإن تفتيت الشبكة، عن طريق التخفيض الشديد لعدد المسارات لدى أي قائد كان، إلى أتباعه المحتملين، سوف يحد من الثقة بمثل هؤلاء القادة. (غرانوفيتر Granovetter 1973: 1374).

هذا النقاش حول ما إذا كان يمكننا أن نثق بالقادة الذين لا نعرفهم شخصيا، لا يمكن إطلاقه مطلقا إذا ما عرّفنا الثقة على أنها «المصلحة المغلفة» التي من خلالها يمكن للشخص أن يثق فقط بآخر يعرفه شخصيا بشكل جيد. بيد أن نقاشي حول الثقة بقادة المنظمات يوحي بأنه سيكون من الهادف الحديثُ عما إذا كان الشخص يثق حتى بالأفراد الذين لا يعرفهم شخصيا، بما أن مثل هؤلاء الأفراد قادرون تماما

على الإضرار بمصالحك، سواء كانوا يعرفونك أو لا يعرفونك. إذن حجتي هنا هي أنه قد تثق بذلك القائد المحتمل إذا ما كان هناك رابط أو سلسلة قصيرة من الروابط الشخصية لذلك الشخص الذي يكشف معلومات كافية لتمنحك بعض الاستئمان بأنه سيتصرف بطريقة جديرة بالثقة – على سبيل المثال، ستكون مصالح المجتمع حقيقة في الصميم، ولن يستخدم ببساطة المؤسسة نقطة انطلاق، أو مقفزا إلى منصب سياسي رفيع، أو مصدرا لتمويل عضوية ناديه أو لتمويل عطلته الفاخرة. ولأنه عليك أن تقرر ما إذا كنت ستضع طاقاتك ومواردك في خدمة مثل هذه المؤسسة، فلا بد لك من معرفة ذلك، وأن تكون لك القدرة على اتخاذ قرارات معقولة حول هذا الموضوع على الرغم من أنك لا تعرف ما إذا كان القائد المحتمل قد غلّف مصالحك الشخصية الفردية، والذي قد يكون مستحيلا إذا ما لم تكن لديك علاقة شخصية به.

إن النقطة المهمة جدا هنا هي أن وجود قليل من الثقة أمر مفيد للغاية: إذا استطاع الناس أن يثقوا بهؤلاء الممنوحين بشكل غير مباشر، فإن حجم البناءات التي تكون الثقة فيها مهمة سيتوسع أكثر بكثير مما سيكون ممكنا إذا ما كانت الروابط المباشرة فقط هي المؤثرة بمفردها. وهذا هو السبب الذي جعل ملاحظة فوكوياما أن بعض ثقافات المجتمعات هي ذات منحى عائلي أكبر من غيرها، ليست حتمية لبناء المؤسسة الصناعية. بلا شك، فإن إحدى أعظم المفاجآت الكبرى في الأدبيات الاقتصادية الحديثة حول ملكية الشركات والتحكم فيها حول العالم، هي أن منسوب دور العائلات لم ينخفض بدرجة تقترب من الدرجة المؤثرة التي قادتنا نظرية التحديث في منتصف القرن العشرين إلى أن نتوقعها. لقد ظهر أنه في معظم أرجاء العالم، معظم الشركات الضخمة نفسها تخضع للعائلات (انظر لابورتا LaPorta وآخرين 1999)، وأكثر من ثلث الشركات الصناعية الأمريكية الرائدة في «ستاندرد آند بورز» Standard and Poor's، البالغ عددها خمسمائة شركة، هي «شركات عائلية» family firms، وفقا لبعض التقارير، لها أداء أفضل من الشركات غير العائلية الموجودة على القائمة (أندرسون Anderson وريب Reeb 2003)[8].

إن إحدى الطرق التي يمكن أن تنجح بها العائلات في التحكم في الشبكات الاقتصادية الضخمة هي عندما يفهمون الحاجة إلى تحديد مكان علاقات الثقة

استراتيجيا في شبكة من العلاقات الاقتصادية التي قد تكون ضخمة ومعقدة. ونرى هذا بوضوح خصوصا في تنظيم المجموعات التجارية الكبيرة (انظر الفصل الخاص بهذا الموضوع في الجزء المكمل لهذا الكتاب لمزيد من التفاصيل). إن إحدى الحالات المثيرة للاهتمام تحديدا، مع الأخذ بعين الاعتبار توصيف فوكوياما للثقافة الصينية على أنها غير قادرة على مساندة الشركات الضخمة المدارة احترافيا، هي مجموعات الأعمال التجارية الصينية أو «التكتلات» conglomerates (كما تدعى غالبا). إن توسعة الشركات العائلية الصغيرة إلى تكتلات ضخمة، يبدو شائعا في تايوان، وهونغ كونغ (قبل 1997)، والعديد من دول شرق آسيا حيث التجارة الصينية الإثنية مهمة، وحتى المنطقة الحيوية للأرض الصينية بحد ذاتها (انظر كيستر Keister 2000).

يقدم كيونغ (1991) Kiong تقريرا تمثيليا لسنغافورة، التي تشكل ثلاثة أرباع الصين إثنيا تقريبا. وبينما كان التجار الصينيون الأوائل يعملون في قطاعات الشركات التقليدية الصغيرة من الخدمات، والبيع بالتجزئة، والتصدير والاستيراد، فإن نشاطهم توسع تدريجيا ليضم التصنيع، والأعمال المصرفية، والصناعات الاستخراجية مثل صناعة المطاط. كان التطور النمطي هو أن تتوسع الشركة العائلية الأصلية ليس بأن يكبر حجمها، ولكن بأن تطلق فروعا على أنها شركات مستقلة، أو بأن تشتري التجارات المؤسسة القائمة أصلا. إن السلطة، على رغم ذلك، بقيت شديدة المركزية عبر الشركات المكونة. وإن السمعة ومصداقية الشخص غاية في الأهمية. أما العقود فغير مهمة (182). كما استخدمت استراتيجيات معقدة لضمان تحكم العائلة في أعداد أكبر من الشركات المنفصلة قانونيا، إذ يجري تعيين الشركات المرشحة وشركات الأمناء لضمان مصالح الأسرة، ويمكن أن تكون بنية الأسهم المتداخلة معقدة للغاية.

وعلى الرغم من أن عدد الغرباء الذين يُوظَّفون يفوق عدد أفراد الأسرة، فإن «أفراد الأسرة وأقاربها هم من ينصَّبون مسؤولين عن الشركات التابعة» (188). وعموما، يشترك أفراد العائلة في كل مجالس الإدارات، وأن الإدارة الاحترافية تتحقق جزئيا عن طريق تلقين أبناء العائلة مثل هذه المهارات، ويكون عادة في الخارج، وكذلك عن طريق توظيف احترافيين من خارج العائلة الذين، على الرغم من ذلك، لا يمارسون سلطة عامة بالمقارنة مع تلك التي هي لأفراد العائلة. وهذه المجموعات التجارية يمكن لها أن تكون غاية في الضخامة والتنوع، بيد أن السلطة متداولة

بشكل هرمي – الشركات العائلية التي تتحكم في شركات أخرى والتي بدورها تتحكم في شركات أخرى... إلخ – ومن خلال المديريات المتشابكة الكثيفة.

وعليه، فإن أفراد العائلة الذين لديهم علاقات ثقة قوية مع مجموعة العائلة المركزية تُمرَّر، استراتيجيا، العديد من الممتلكات لفائدتهم، بطريقة تربط البنية بأكملها معا. وعلى الرغم من ذلك فإن الموظفين الذين ليسوا على اتصال مباشر بأعضاء العائلة المركزيين قد يثقون بدوافع هذه المجموعة من خلال روابطهم المباشرة مع ممثلي العائلة المحليين فيعملون بجهد أكبر وبكفاءة أكبر مما لو لم يكن لديهم التزام تجاه المجموعة المركزية. وفي المقابل يمكن لأفراد العائلة المحليين أن يضمنوا لمجموعة العائلة المركزية ولاء الموظفين المساعدين الرئيسين الذين ليسوا من ذوي القربى. أحيانا يُستعان بأصدقاء العائلات بصفتهم مستثمرين للمساعدة في تجميع رأس المال الضروري للتوسع، بيد أن الشبكات الناتجة عن التعاون لا تخفف من سلطة العائلات، حيث إنه على العموم، يكون مفهوما أن المستثمرين الخارجيين سيكونون تقريبا «شركاء صامتين» (قارن هاملتون Hamilton 2000 الذي اسْتُخلِصت بياناته بشكل أساسي من تايوان، وهونغ كونغ، وتايلاند). (من أجل نقاش مفصل حول الأنواع والمستويات المختلفة من الثقة، المفعلة من أجل توسعة الدوائر الأحادية مركزيا للإدارة الصينية، انظر لوه Luo 2011).

إن تشونغ Chung (2000) يقدم تحليلا مفصلا للمجموعات التجارية التايوانية، كما يبين أنه، وعلى عكس القول إن الثقافة الصينية تكبح الهياكل الاقتصادية ذات الأحجام الهائلة، قد نما حجم المجموعات التايوانية بشكل مستمر خلال فترة الدراسة، من السبعينيات إلى التسعينيات، وبحلول العام 1996 أسهمت المجموعات الـ 113 الرئيسة بمقدار 45 في المائة من الناتج الوطني الإجمالي، مما يقترب من ضعف النسبة في السبعينيات (14). وبتحليله الدقيق لهيكلة الملكية الفردية واكتتاب الأسهم، والقيادة، باستخدام تقنيات تحليل بيانات الشبكة الاجتماعية، وجد تشونغ أن التماسك في هذه المجموعات نتج عن مجموعة من القياديين المركزيين أنفسهم، وهم عادة أعضاء العائلة مثل أبناء مؤسس ما، وإخوانه، وأبناء أخيه، والذين يحتلون مواقع قيادية متكررة في مختلف شركات المجموعة. تعتمد القرارات على «العلاقات الاجتماعية الموجودة بين أعضاء الدائرة الداخلية»، بحيث

إن تشكيل القادة المركزيين وارتباطهم بعضهم ببعض هي المفاتيح لفهم الممارسات الإدارية داخل المجموعات التجارية التايوانية» (82). وفيما ارتفعت نسبة الموظفين الرئيسين ذوي التدريب الاحترافي، فإن هذا لا يعني التقليل من أهمية العائلات. على العكس تماما، ففي العام 1994، حاز 42 في المائة من الأبناء درجات علمية عليا، وهي نسبة أكبر من نسبة الموظفين القدامى لفترات طويلة. و«بعبارات أخرى، فإن الأبناء، الذين يُتوقع منهم أن يرثوا مؤسسات المؤسسين لها، هم الأكثر احترافية بين كل القادة المركزيين المتحدرين من سلالة الأب» (92).

إن تثبيت أعضاء العائلة الموثوق بهم استراتيجيا عبر الشركات في مجموعات التجارة العائلية يوفر طريقة لزيادة ثقة ثنائية تبادلية بطريقة تسمح بخلق بناءات اقتصادية ضخمة وحيوية. هل الروابط ذات علاقات الثقة يمكنها أن تدمج كذلك البناءات الأكثر ضخامة وربما اقتصادات وطنية بمجملها؟

لا يمكن أن يكون هذا معقولا إذا ما كان عدد كبير جدا من الروابط التي توصل البناءات المترابطة المتكتلة مطلوبا لخلق تواصل عام. ولكن، وكما بيَّن واتس Watts وستروغاتس Strogatz ذلك، في الورقة البحثية المؤثرة جدا في العام 1998 في مجلة «نايتشر» Nature (الطبيعة)، فإن عددا قليلا بشكل مفاجئ من هذه الروابط الموصلة – حتى إن أُقحِمت في شبكة بطريقة عشوائية – قد يقلل بشكل كبير طول المسار في شبكة الوحدات الاقتصادية؛ ويمكن الزعم بأنه عندما تُثبَّت مثل هذه الروابط استراتيجيا، عوضا عن تثبيتها عشوائيا، فإن التأثير قد يكون أكبر. وهذه الحجج حول «العوالم الصغيرة» يمكن التعامل معها بشكل أكثر منهجية في الفصل الرابع الذي يدور حول السلطة.

3-5: الثقة والمعايير والسلطة

لقد اقترحت مسبقا أن الروابط التي تحتوي على الثقة يمكن توزيعها على بناء اجتماعي ضخم بطرق تجعلها أكثر أهمية مما إذا فكرنا في الثقة على أنها مهمة فقط على المستوى الضيق النطاق والمحلي. إن النقطة الضعيفة في هذه الحجة هي أن الروابط التي وصفتُها، على أهميتها، هي أكثر من مجرد روابط ثقة. الواقع أن التفسيرات التجريبية التي استخدمتها في الغالب ليست موجهة لنقاشات حول

الثقة، وهي تؤكد جوانب أخرى مثل تباينات السلطة، والمعايير والقيم، أو البحث عن القوة الاستراتيجية، أو مجرد تبادل معلومات. إن أحد العيوب التي مسَّت ترتيب هذا الكتاب في فصول منفصلة حول الثقة والمعايير والسلطة هو أن معظم الظواهر الاقتصادية الحقيقية تشتمل على أكثر من صفة من هذه المواصفات بطرق مهمة تستلزم دمجها لفهم كامل. إن الروابط التي تدمج البناءات الاقتصادية الضخمة هي مثال جيد على ذلك، ولهذا السبب سأعود إليها في الفصول اللاحقة. في الجزء اللاحق لهذا الكتاب، والذي يدور حول حالات وترتيبات اقتصادية معينة، سأشعر بأنني أكثر حرية لأن أجمع كل الحجج النظرية ذات الصلة في وقت واحد.

وعلى الرغم من ذلك، أقول إن هذا النقاش لايزال فعليا جزءا من فصل حول الثقة، ذلك بأن الثقة هي سمة مهمة من الروابط موضوع الفحص، والتي لا يمكن فهمها بشكل جيد من دون أخذ الثقة في الحسبان. إنه ليس من قبيل المصادفة أن تكون كثير من الروابط التي تدمج البناءات الاقتصادية الضخمة حول العالم هي علاقات قرابة، وأن الناس تذهب إلى أبعد مدى للمحافظة على بنية تجارة العائلة ضد الحكم التقليدي للاقتصاديين والإعلام التجاري، الذي يعتمد على الحجج الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة والنظرية الحداثية في منتصف القرن العشرين بأن العائلات عبء على التطور والكفاءة الاقتصاديين (من أجل صوت مخالف، انظر المؤرخ هارولد جيمس Harold James 2006). ومما لا شك فيه أن جزءا مما يحرك هذه الاستمرارية هو العامل الأكبر للثقة، الموجود في العائلات بدلا من وجوده بين الأفراد غير ذوي القربى. وهذه ليست محاولة لإضفاء الطابع الرومانسي على الروابط العائلية، التي هي في الأغلب مترعة بالصعوبات. إن الأدبيات عن العائلة الصينية، على سبيل المثال، عادة ما تحتوي على نقاشات حول الواجبات المعيارية وعلاقات القوى.

وإن هاملتون (2000) Hamilton، من ضمن مراقبين آخرين، يؤكد الأهمية العظمى للسلطة الأبوية بصفتها قوة تجمع البناءات الضخمة للمؤسسة الاقتصادية الصينية، ويشدد على أهمية علاقات القوى داخل العائلة. على الرغم من ذلك، من الصعوبة بمكان تخيل أن الثقة ليست جزءا مهما من هذه الحكاية، وفي الفصل الرابع، سأتحدث أكثر عن كيفية ارتباط الثقة بالسلطة[9].

4

السلطة في الاقتصاد

4-1 مقدمة: أنواع السلطة في الاقتصاد

إن صورة الاقتصاد التي كونتها حتى الآن تأخذ في الاعتبار الدوافع والتصرفات الفردية، والشبكات الاجتماعية، والمعايير، والثقة، التي يمكن أن تشكل أو تتشكل جميعها من مؤسسات المستوى الكلي. وقبل أن نتحول بشكل أكثر منهجية إلى المؤسسات، أي موضوع الفصلين الخامس والسادس، يبقى أن نناقش موضوع السلطة باعتبارها موضوع خلاف حاد بين أولئك الذين يعتقدون أنها أهم محدد للنتائج الاقتصادية، وغيرهم ممن يرونها عموما غير ذات صلة أو مجرد حشو كلامي.

«إن مفهوم السلطة الذي يتكرر بشكل أكثر شيوعا بين الباحثين في المذاهب المختلفة هو التبعية: فالذي يتحكم في الموارد التي تهمك لديه سلطة عليك»

أقول إنه لا يمكننا أن نهمل السلطة إذا ما كنا نأمل بناء توضيحات مقنعة للاقتصاد، غير أن بعض المفاهيم خلقت مزيدا من الارتباك. ولايزال تعريف ماكس فيبر النموذجي للسلطة مفيدا في تشكيل الأفكار: السلطة power هي «احتمال وجود فاعل واحد داخل علاقة اجتماعية يكون في موقع يسمح له بتنفيذ إرادته على رغم المقاومة، وبغض النظر عما يتأسس عليه هذا الاحتمال» (فيبر 1968: 53 [1921]). لكل تعريف تبعات، وهذا التعريف المقتبس بشكل واسع يقصي أسئلة مهمة مثل ماهية «إرادة» الفاعل **actor's will**، أو معنى «تنفيذ» **carry it out**، وعن الإمكانية التي من خلالها تمارس كل السلطة بالطريقة الواعية التي تتضمنها العبارة، وما معنى «علاقة اجتماعية» **social relationship**. ومن أجل الاطلاع على الانتقادات والتعريفات الأخرى، انظر لوكس 1974 Lukes ورونغ 1995 Wrong. بيد أن مفهوم فيبر يتميز بفضيلة التجاوب مع الأفكار الفطرية الشائعة لمعنى السلطة، كما يشكل منطلقا جيدا. ويلاحظ فيبر أن هذا المفهوم للسلطة «غير متبلور من منطلق علم الاجتماع. إن كل المميزات الممكنة للفرد وكل التركيبات الممكنة للظروف قد تضعه في موقع يفرض معه إرادته في موقف ما» (1968: 53 [1921]).

وينتقل للإشارة إلى حالة خاصة للسلطة يسميها «السيطرة» **domination**، وهي «احتمالية أن تطيع مجموعة معينة من الأفراد محتوى معينا ومحددا» (53). إن هذا المصطلح، وهو ترجمة للكلمة الألمانية Herrschaft، عادة ما يفهم على أنه «تحكم» **authority** وإشارة إلى محتوى ومجموعات «معينة» تشمل في الأغلب الشركات المؤسسة رسميا مثل الهيئات أو التشكيلات السياسية التي من خلالها يخول لشاغلي المواقع المعرفة رسميا بإعطاء الأوامر معروفة الأنواع لمرؤوسين محددين[1]. إن «السيطرة»، يضيف فيبر، قد تكون «مبنية على الدوافع الأكثر تنوعا للطاعة: من التأقلم البسيط وصولا إلى أكثر الحسابات العقلانية الخالصة للفائدة» (212).

في مفهومه الرئيس «للسلطة» وفي نوعه الفرعي «للسيطرة»، يؤكد فيبر أن تعريفاته تنسحب بعيدا عن مصدر السلطة ودوافع الطاعة. ولكن للخروج من التشوش المفاهيمي المعتاد، من المهم جدا أولا فهم أن السلطة في الاقتصاد،

كما هي في مواقع أخرى، لها مصادر عدة منفصلة. فيما يلي، أميز ثلاثة منها – السلطة المبنية على الاستقلالية، والسلطة المبنية على الشرعية، والسلطة المبنية على التأثير في تعريفات الفاعلين للحالة – تتراوح بين التحكم البسيط في منهاج العمل إلى التأثير في المفاهيم الثقافية للاقتصاد.

4-1-1: السلطة الاقتصادية المبنية على التبعية

إن مفهوم السلطة الذي يتكرر بشكل أكثر شيوعا بين الباحثين في المذاهب المختلفة هو التبعية dependence: فالذي يتحكم في الموارد التي تهمك، لديه سلطة عليك؛ أي يمكنه أن يدفعك إلى أن تغير سلوكك في محاولة لتحصل على مزيد من هذه الموارد مما لو كان الوضع مغايرا. إن المنظرين لما عدا ذلك من المدارس المختلفة فكريا بشكل دراماتيكي واضح يتقاسمون هذا المفهوم. وينسب الماركسيون السلطة إلى تملك وسائل الإنتاج، الذي يخلق اتكالية واستغلالا للعمال الذين ليس لديهم ما يقدمونه سوى مجهودهم. وبطرق متعددة، أسهب ماركس في الحديث عن علم الاقتصاد الكلاسيكي، لذا ليس من المفاجئ أن يكون مفهومه الأساسي للسلطة يحمل تشابها مع مفهوم الاقتصاد النمطي «لسلطة السوق» market power: تذكر نظرية «التنافس غير الكامل» imperfect competition التي مؤداها أن بعض الشركات، نتيجة لحواجز الدخول التي تمنع الآخرين من إنتاج سلعة، قد ترفع الأسعار إلى مستويات لا تسمح بها الأسواق المنافسة. ويستطيعون فعل ذلك لأنهم قد حاصروا السوق من حيث الموارد أو السلع التي يعتمد عليها الآخرون، ولا يمكنهم تعويضها بشكل كاف. وعليه، ومثله مثل المفهوم الماركسي، يستند هذا الفهم للسلطة إلى التبعية، على الرغم من أنه مُمارس على المستهلكين عوضا عن العمال.

غير أن التبعية التي تخلقها سلطة السوق هي محدودة بشكل أكبر من تلك التي تخلقها سلطة الطبقة الاجتماعية؛ وذلك لأن المحتكرين والقلة المحتكرة لايزالون جزئيا أسرى لدى المستهلكين: تتنبأ مرونة السعر غير الصفري النمطي للطلب على أي سلعة بهبوط الاستهلاك مع ارتفاع الأسعار. مع الأخذ بالاعتبار المداخيل المحدودة والاحتياجات الأخرى، والمستهلكين أنفسهم الذين يواجهون

سلطة الشركات السوقية يمكنهم أن يصنعوا بعض القرارات بما أن استهلاكهم لسلعة ما هو اختيار وليس مفروضا بشكل غير مشروط من قبل آخرين، وبسلطة تامة على أفعالهم. وكما في كل تعريفات التبعية في السلطة، الموضوع الرئيس هنا هو وفرة البدائل التي تحد من سلطة هؤلاء المتحكمين في سلعة أو مورد ما. إنه النقص المفترض في البدائل للطبقة العاملة الذي يجعل سلطة الطبقة الاجتماعية شديدة الصرامة ويشجع الاستنتاج الماركسي الذي مفاده أن الثورة هي فقط ما تحقق التغيير.

وفي مناقشته السلطة القائمة على التبعية والقلة المحتكرة، التي وصفها بأنها نتيجة «كوكبة من المصالح» المحددة، يؤكد ماكس فيبر عامل الاختيار هذا، مشيرا إلى أنه حتى في الاحتكار السوقي فإن التأثير «مستمد بشكل حصري من امتلاك السلع أو المهارات التي يمكن تسويقها والمضمونة بصورة ما والتحرك على أساس تصرف هؤلاء المُتَحكم بهم، الذين لايزالون، مع ذلك، يتمتعون بحرية رسمية ويُحفَّزون ببساطة من خلال السعي إلى تحقيق مصالحهم الخاصة (1968: 943 [1921]). ويقدم مثال البنك الذي «يستطيع أن يفرض على دائنيه المفترضين شروطا لمنح الدَّين... إذا ما احتاجوا فعلا إلى الدين، لا بد لهم من أجل مصلحتهم أن يرضخوا لهذه الشروط». بيد أن البنوك لا «تحصل على «الرضوخ» من جانب المتحكم بهم من دون الأخذ بالاعتبار مصالح الآخرين في حد ذاتها، ببساطة هم يسعون خلف مصالحهم ويحققونها بأفضل شكل عندما يقوم الأشخاص المتحكم بهم – المتصرفون بحرية رسمية – بالسعي العقلاني خلف مصالحهم في حد ذاتها من حيث إنهم مجبرون عليها بسبب الظروف الموضوعية»(943).

وقد يُسخر من هذه القيمة الرسمية للسلطة لكونها عقيمة لأولئك الذين لديهم خيارات قليلة، مثلما قال الروائي أناتول فرانس Anatole France إن «القانون، بقيمته المهيبة، يمنع الأغنياء والفقراء معا من النوم أسفل الجسور والتسول في الشوارع وسرقة الخبز» (1894: الفصل السابع). غير أن معاصره، عالم الاجتماع الألماني جورج سيميل Georg Simmel، أصر على الأهمية النظرية للحرية الرسمية، مشيرا إلى أنه حتى فيما يظهر على أنه علاقات خضوع أكثر صرامة من تلك التي في السوق، «فإن استبعاد الطابع التلقائي من أصله هو في

الواقع أكثر ندرة مما تقترحه مثل تلك التعابير الشائعة الاستخدام مثل «القسر» و«عدم وجود خيار» و«حاجة ملحة»، وغيرها. وحتى في أكثر حالات الرضوخ قمعية وقسوة، لايزال هناك هامش كبير من الحرية الشخصية. وذلك لمجرد أننا لا نصبح منتبهين لها؛ لأن تجليها سيتطلب تضحيات التي عادة ما لا نفكر في تحملها أبدا... إن علاقة الخضوع المفرط، تحطم حرية الخاضع فقط في حالة التعدي الحسي المباشر. وفي كل الحالات الأخرى تتطلب هذه العلاقة فقط ثمنا للحصول على الحرية - وهو ثمن، بكل تأكيد، لسنا على استعداد لدفعه. (1950: 182 [1908]).

إن ملاحظة سيميل تتحدى التمييز الذي عادة ما يُطرَح بين التبعية الإيجابية والتبعية السلبية؛ إذ تؤكد التبعية الإيجابية عوائد الحصول على موارد قيمة من هؤلاء الذين يتحكمون فيها. في حين تركز التبعية السلبية على العقوبة، والبحث عن طرق تفاديها. وتشير الحالة الأخيرة إلى أن السلطة القسرية هي نوع منفصل، إذ إن أولئك الذين يحققون الامتثال عن طريق حجب العقاب البدني والذي قد يتعرضون له بطريقة أخرى يفعلون بالتأكيد شيئا مختلفا عن أولئك الذين يؤمنون بالامتثال للمكافآت الإيجابية. يبدو أن الفرق في أقوى حالاته يكون في الحالة التي يسميها سيميل «الاعتداء الجسدي المباشر» direct physical violation، والتي تحوي – افتراضا – الضرب، والتعذيب، وأفعالا أخرى مشابهة. في علم النفس السلوكي (على سبيل المثال سولومون Solomon 1964)، وكذا نظرية التعامل الاجتماعي، عومل القسر والعقوبة بشكل منفصل عن التبعية الأكثر إيجابية. ومن أجل هدفنا، فإنه على الرغم من ذلك، يبدو من الأسهل الإشارة إلى التبعية الإيجابية والتبعية السلبية، بصفتهما شكلا من أشكال التبعية، بقدر الحاجة إلى النظر في الاختلافات في تجلياتها[2].

إن السلطة في الاقتصاد التي يمكن أن تتأتى من التبعية، والتي تنتج عن توزيع معين للموارد، قد كانت موضوع علم اجتماع ملحّا على الأقل منذ منتصف القرن التاسع عشر. وفي علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي للقرن العشرين، بوشر تقليدٌ من العمل التجريبي حول التعامل الاجتماعي عن طريق تشكيلات ريتشارد إيمرسون Richard Emerson للسلطة في الستينيات من القرن الماضي

على أنها مبنية على التبعية. وأشار إيمرسون إلى أن «سلطة التحكم في الآخر أو التأثير فيه تكمن في التحكم في الأشياء التي يقيمها هو، والتي قد تتراوح من الموارد النفطية إلى مساندة الأنا»، وعليه فإن تحليل السلطة لا بد أن يدور حول مفهوم التبعية (1962: 32). اهتمت حجج إيمرسون بالكيفية التي أثرت بها التبعية والسلطة في التعامل الاجتماعي، وفيما كان مفهومه للموارد مفتوحا وشاملا لمفردات مثل «مساندة الأنا» ego-support، من الناحية التطبيقية، ركز التقليد التجريبي الذي أطلقه على تبادل الموارد الاقتصادية الفعلية أو المفترضة، بدءا من عمل كوك Cook وإيمرسون 1978 (من أجل مراجعة أدبيات التعامل التجريبي، انظر كوك Cook ورايس Rice 2003). إن التبعية، في هذا العرف، تجبر الأقل قوة على أن يبادلوا بنسبة أقل تفضيلا عما قد يكسبونه في غير ذلك الموضع. يشير إيمرسون إلى أن اختلالات السلطة يمكن تخفيضها بطريقتين ممكنتين. تكمن الأولى في إيجاد شركاء تبادل بديلين، مما يعني تغييرا في تركيبة الشبكات، أما الثانية فهي تخفيض القيمة التي يوزعها الفرد للموارد التي يعتمد عليها هذا الفرد (انظر كوك ورايس 706 :2001). وعليه، فإن التجارب والفهم المعتادين يقدمان الشبكات والتفضيلات على أنها ثابتة.

إن تباينا مثيرا للاهتمام حول مواضيع التبعية والخضوع يأتي من بلاو Blau (1964)، الذي يركز على المواقف التنظيمية؛ حيث إن أولئك الذين يحتاجون إلى النصيحة والخبرة لا يملكون شيئا ملموسا لمبادلتهما، لكنهم يستطيعون تقديم الانصياع. ويشير إلى أن الاستعداد لـ «الإذعان لمطالب الآخر هو مكافأة اجتماعية عامة، بما أن السلطة التي تعطيها له هي وسيلة معممة، موازية للمال، حيث يمكن استخدامها لإحراز أنواع مختلفة من الأهداف. إن القدرة على الأمر بالإذعان مساوية للرصيد الذي يمكن للشخص أن يعتمده في المستقبل» (22). ولعل إحدى نتائج ذلك هي ظهور التسلسل الهرمي للمكانة. ولا يوجد سبب يسوّغ عدم إمكانية تبادل الإذعان بالسلع الاقتصادية بدلا من نصيحة الخبرة، ويرجح أنه جزء مهم من المعادلة في فاعلية الترتيبات العدائية أو التشاركية، على الرغم من أن التحليلات الاقتصادية قد أبعدت نفسها نمطيا عن هذه العناصر. وترسم هذه الأفكار علاقة عرضية بين السلطة المبنية على التبعية والتباينات في

المرتبة، وهو الموضوع العام المهم الذي أُهمِل في أدبيات الاقتصاد، ولكن أُكِّد في أدبيات العلوم السياسية والعلوم الاجتماعية-السياسية التي تدور بين الزبون والمستفيد (على سبيل المثال أيزنشتات Eisenstadt، ورونيغر Roniger 1984).

إن التبعية، إلى حدود هذا النقاش، تركز على اختلالات المورد بين الأفراد. غير أن المؤسسات هي وحدة التحليل في عمل منظري «تبعية المورد». في كتابهما المؤثر، يقول فيفر Pfeffer وسلانسيك Salancik (1978): إن الموارد تختلف من حيث مدى أهميتها بالنسبة إلى عمليات المؤسسة، وبعضها أصعب من غيرها في الحصول عليها. وعليه، فإن المؤسسات الخارجية التي تتحكم في الموارد المطلوبة تكتسب سلطة، كما يفعل أولئك الأفراد أو الوحدات الفرعية داخل المؤسسة «التي تستطيع أن تقدم المصادر الأكثر أهمية والأشد صعوبة في الحصول عليها»، حيث تشتمل، بالإضافة إلى تلك المواد المادية بشكل بديهي، «المال والمكانة والمصداقية والعقوبات والمكافآت والخبرة، أو القدرة على التعامل مع الغموض» (فيفر Pfeffer 1981: 101).

بيد أن فيفر يؤكد، كما يفعل إميرسون (1962)، أن الموارد التي تكون مهمة وعليه تمنح السلطة، ليست ببساطة ممنوحة من الظروف الموضوعية، كما يعتقد ماركس وفيبر وأحيانا الاقتصاديون (كما في المفهوم الاقتصادي لـ «الاحتكار الطبيعي» natural monopoly). يقول فيبر، عوضا عن ذلك، بقيمة الرأي «التركيبي الاجتماعي» إن هناك «القليل، إن وجد، من المتطلبات الثابتة، اللامتغيرة من أجل البقاء. تستطيع المؤسسات أن تغير ميادينها ودوائر عملها أو تقنياتها، ومن خلال ذلك تستطيع أن تغير نمط صفقاتها من الموارد المطلوبة. بالإضافة إلى ذلك، يحدث البقاء أو الفشل فقط على المدى البعيد، وفي الوقت الحاضر ما يكون مناسبا أو غير مناسب من أجل النجاح المؤسسي سيكون إشكالا. ولذلك، ما سيُعتبَر موردا أساسيا، أو إمكانية مهمة أو غموضا في المؤسسة «هو موضوع تعريف اجتماعي» (فيفر 125 :1981). وعليه، فإن المؤسسات أو الفاعلين الاجتماعيين، والذين يملكون موردا ما يمكنهم «رفع قيمة هذا المورد وسلطتهم في حد ذاتها عن طريق ادعاء الشح والتصرف كأن المورد شحيح» (82). ومن ثم، فإن التبعية وضدها، السلطة، قد ينتجان عن التصرف

الاستراتيجي. ويعطي فيفر مثالا على ذلك بارتفاع التمويل كأهم قطاع في جنرال موتورز General Motors في الستينيات (127-129).

يشير غولاتي Gulati وسيتش Sytch (2007) إلى أن المفهوم المعتاد للسلطة المبني على التبعية، يفترض أن التبعية ضخمة وغير متناسقة في الوقت ذاته. ولكن في الأوضاع التي تكون فيها التبعية ضخمة ومتناسقة، يقولان إن قيم التبعية غير المتناسقة بينما تُعالَج بإتقان عن طريق «منطق السلطة»، تُفهم التبعية المتناسقة بشكل أفضل عن طريق «منطق التضمين» وذلك لسببين: أحدهما هو أن العلاقات التبعية التبادلية تكون معبأة بالعواطف، «مما يدفعها إلى أن تكون أقل أهمية» (33: 2007). يقود ذلك إلى مزيد من الفعل المشترك ومزيد من الثقة وإلى معلومات أفضل. ويتواصل الشركاء بشكل أفضل بعضهم مع بعض ويصنعون تعاطفا تبادليا و«يركزون على النجاح المشترك، متبنين أفقا بعيد المدى للعلاقة» (39). قد يتوقع الشخص عندها أن الشركات ستُظهر أداء أفضل، وحلولا للمشاكل، وابتكارا تقنيا حيث المستوى المرتفع من التبعية المتبادلة يشجع الثقة والالتزام – «ثقافة الثقة» (41) التي تقاوم المخاطر الأخلاقية وعليه تقلل من الحاجة للاحتراز التعاقدي. ستظهر معايير سلوكية ستقود إلى تبادل معلوماتي أفضل، وهو بدوره سيقود إلى مزيد من الكفاءة. وتربط هذه الحجة بشكل جميل اعتبارات السلطة والمعايير والثقة معا وتبين كيف تتشابك في مواضع العالم الحقيقي. إن البحث في مثل هذه الأسئلة لايزال قليلا ويحتاج إلى بيانات من النوع الذي عادة ما يصعب العثور عليه. إن لدى غولاتي وسيتش بيانات من العمل الميداني والاستبيانات من المشترين الرئيسين للأجزاء المكونة لسيارات فورد وكرايسلر حيث وجدا تأكيدا جزئيا لحججهما.

2-1-4: السلطة الاقتصادية المبنية على الشرعية

على الرغم من أن السلطة الظاهرة في التبعية تسيطر على معظم النقاشات وتُعامَل من قبل العديد من الكتاب على أنها المفهوم الوحيد الممكن للسلطة، من المهم جدا تأكيد أن السلطة في الاقتصاد (كما في المؤسسات الاجتماعية الأخرى مثل نظام الحكم) تتأتى جزئيا فقط من تبعيات موارد. هناك نوع

مختلف من السلطة قريب جدا من نقاشنا للمعايير في الفصل الثاني: في كثير من الظروف المهمة، يرضخ الأفراد لمطالب الآخرين ليس لأنهم يعتمدون عليهم من أجل الموارد ولكن لأن أولئك الآخرين يحتلون موقعا ما في السلطة التي يعتقد الراضخون لها أنها تؤهلهم لإصدار أوامر يجب الإذعان إليها. إن هؤلاء يمتلكون «حكما شرعيا» legitimate authority، يتجلى مفهومه في التفسير التقليدي لماكس فيبر. في الواقع، يناقش فيبر السلطة القائمة على التبعية مناقشة سريعة تقريبا، إذ يلمح إلى أنها أقل إثارة للاهتمام من السلطة المبنية على الشرعية[3]. ويفترض «نوعين متباينين تماما من التحكم، أي التحكم على أساس كوكبة من المصالح constellation of interests (بالتحديد: على أساس موقع احتكاري) والتحكم على أساس قيمة الحكم virtue of authority، بمعنى، سلطة إصدار الأوامر ووجوب طاعتها» ([1921] 1968: 943)[4].

شدد تالكوت بارسونز على أهمية الشرعية عندما قارن السلطة بالمال، وقال بإمكانية استخدام كليهما بشكل واسع أو ضيق، وفقا لدرجة الاستئمان والشرعية اللتين توحيان إليهما. كما أشار إلى أنه مثلما «أن النظام المالي المستند تماما إلى الذهب بوصفه وسيطا فعليا للتبادل، والذي هو نظام بدائي للغاية ولا يمكن ببساطة التوسط في نظام معقد لسوق الصرف، كذلك النظام السلطوي الذي تكون العقوبة السلبية الوحيدة فيه هي التهديد بالعنف هو نظام بدائي جدا، لا يمكن أن يعمل على إدارة نظام معقد للتنظيم المؤسسي» (240: 1963). وحتى يعمل المال بشكل جيد، لا بد أن تحدث «مأسسته على أنه رمز، ولا بد أن يكون شرعيا، ولا بد أن يوحي بـ «الاستئمان» في داخل النظام» (240). وبشكل مشابه، حتى تكون السلطة «الموصل العام للموارد المحركة للفعل الجماعي المؤثر... لا بد كذلك من أن تكون معممة ومشرعة رمزيا» (240). إن الفرد يستطيع أن يرفض فكرة بارسونز بأن السلطة الشرعية تتحرك فقط لتأييد الفعل الجماعي، ولكن يمكنه أن يأخذ نقطته بأن القسر هو قاعدة مقيدة جدا لممارسة السلطة بالمقارنة مع قوة الحكم الشرعي.

إن الطاعة المبنية على الاعتقاد بأن الأوامر هي شرعية تحدث (أي الطاعة) على مستويات عدة. وفي العائلات التقليدية في أنحاء العالم، فإن سلطة الوالدين

هي تحصيل حاصل ونادرا ما يسائلها الأبناء (على الأقل الصغار منهم). وينتج جزء من طاعة الأبناء بلا شك عن التبعية، ولكن حيث يكون هذا هو السبب الوحيد، سيكون الحصول على الطاعة أصعب بكثير مما هو عليه. إن معيار أن الوالدين مخولان بإعطاء الأوامر راسخ في الذهن في العديد من الثقافات. وكما سأقدم مزيدا من النقاشات في الجزء المكمل لهذا الكتاب حول مجموعات العمل والشركات العائلية، هذه السلطة، التي تعود عادة للوالدين، هي قوة موحدة قوية في الاقتصاد، بغض النظر عن النتيجة. وخارج العائلة فإن الموظفين ملزمون من قِبل شروط شركاتهم وجدول مؤسستهم والإجراءات اليومية بأن يتبعوا التعليمات الموكلة إليهم. وفي الوحدات السياسية مثل البلدان والأقاليم والدول والوحدات العابرة للحدود الوطنية (مثل الاتحاد الأوروبي)، يتبع الأفراد والشركات المتطلبات القانونية والتي حُدِّدت من قبل الإجراءات القائمة، وذلك بشكل جزئي لأنهم يعترفون بشرعية هذه الإجراءات.

بكل تأكيد إن تأثير القواعد الرسمية يتأتى جزئيا كذلك من التبعية – التحكم في الموارد المطلوبة والعقوبات الممكنة عن طريق أولئك الذين يفرضونها. غير أن القواعد على كل المستويات تُطاع في مواقف حيث يمكن تفاديها، ونادرا ما يستخدم الأفراد كل الوسائل المتاحة لتفاديها. إن أحد الأسباب وراء ذلك هو أن الفاعلين في معظم المواقف يعترفون ببعض الواجبات المعيارية لاتباع القواعد التي حُدِّدت تباعا والأوامر التي أطلقها أولئك الذين يؤهلهم منصبهم إلى فعل ذلك. هذا هو ما تعنيه قوة الحكم الشرعي.

أن يطيع الناس القوانين ويذعنوا للحكومة لأنهم يعتبرون حكمها شرعيا، هو توجه يلقى تأييدا بشكل متزايد عبر مجموعة من الأبحاث التجريبية والمكرسة خصيصا لتصنيف أي جزء من الطاعة الموكلة للتبعية والنفعية العقلانية اللاحقة، وحسابات الفوائد مقارنة بقوة المعايير والشرعية. وعليه، يلخص تايلور Tyler (2006) سلسلة من الدراسات المكرسة لمقارنة «وجهات النظر الرئيسة والمعيارية حول أسباب اتباع الناس القانون» (3). يقول إنه بينما تؤكد معظم الأدبيات حول الجريمة الموضوع الرئيس في كيف أن الردع والخوف من أن ينكشف الأمر يؤثران في نسب المخالفات، تكلف الطاعة الاختيارية «أقل بكثير وهي نتيجة لذلك، مثمنة

تحديدا من قبل السلطات القانونية» (4). إن الطاعة الاختيارية المبنية على العوامل المعيارية تقع في فئتين: طاعة القانون بسبب المنظورات الأخلاقية الشخصية التي تنسجم وتوصيف القانون لأي سلوك مناسب، والطاعة بسبب الاعتقاد في أن الشرطة، والمحاكم، والقائمين على تطبيق القانون الآخرين يستخدمون إجراءات مناسبة، عادلة وعقلانية في تنفيذ وتطبيق القانون. وانطلاقا من كل هذا، تشير مراجعة تايلور إلى أن الأهم من ذلك هو الاعتقاد بالعدالة الإجرائية، التي هي محدد مهم للشرعية بالنسبة إلى السلطات، وأنه، بالمقارنة، يبقى احتمال تفادي العقوبة، بوصفها محفزا لمخالفي القانون المحتملين، محفزا محدودا (269).

إن تأكيد العدالة الإجرائية ينسجم مع فئة ماكس فيبر للشرعنة والمبنية على الأسس «القانونية - العقلانية» (كما يشير تايلور، 273 :2006). ويتحدث فيبر بشكل رئيس حول النظام السياسي، ولكن مقيما لحجة تنطبق بالجودة ذاتها على القواعد الاقتصادية، مجادلا في أن هناك فقط ثلاثة مبادئ عامة عن طريقها تشرعن السلطات، ويفهم المواطنون العاديون صلاحية القواعد والقوانين والأوامر. إن المبدأ الأول هو الأسس «العقلانية-القانونية،» المنسجمة مع ما قدمته من حجج حتى الآن. هذه الأسس غير شخصية إلى حد بعيد. إن المبدأين الآخرين يشيران إلى الحكم الشخصي. إذ إن الأول يتمثل في «الأسس التقليدية» – فكرة أن الشخص أو الأشخاص الذين يمارسون الحكم مخولون لفعل ذلك بسبب «قداسة التقاليد الغابرة» (فيبر 1968: 215 [1921])، والمبدأ الثاني تمثله «الأسس الكاريزمية،»، المعتمدة على الإخلاص للقدسية الاستثنائية والبطولة أو الشخصية المثالية لشخص منفرد وللأنماط أو النظام المعياري الذي بينه أو فرضه (215). على رغم أن أغلبية نقاشنا سوف تهتم بتأثير القوانين والأنظمة، فإن ذلك لا يستهلك موارد الحكم الشرعي في الاقتصاد الحديث، كما سأناقش بمزيد من التفصيل، تحت عنوان الحكم الأبوي أو الأسري، الذي يقع بشكل أكبر في صلب مفهوم فيبر لـ «الحكم التقليدي» **traditional authority**.

إن فئة من السلطة والطاعة الناتجة ذات علاقة بالشرعية، ولكنها تنطوي على تأكيد مختلف، تتأتى من الأخذ بالاعتبار أهمية هوية المجموعة. لقد ميَّز تايلور تحديدا هذا المصدر عن الحكم الشرعي وتقصي المصالح في حالة التبعية. ويشير إلى أن «جانبا مهما من تواصل الناس مع الآخرين يشتمل على خلق هوية اجتماعية...

يعرف الناس أنفسهم من خلال ارتباطاتهم بالمجموعات والمؤسسات كما يستخدمون عضويتهم في المجموعات للحكم على مركزهم الاجتماعي، ومن خلال ذلك، الحكم على قيمتهم الشخصية» (289: 2001). في المجموعات، حيث تكون للناس روابط اجتماعية، يصبح ارتباط أحكامهم حول الثقة بـ «المخاوف حول الهوية أكثر قوة، وارتباطها بتبادل الموارد أقل قوة» (289)، كما أشرت في الفصل الثالث بشأن الثقة. إن المخاوف حول الهوية «مختلف عن المخاوف تجاه تبادل الموارد» (289)؛ فأولئك الذين يشعرون بـ «أنهم يحظون باحترام وتقدير المجموعة يتجاوبون عن طريق اتباع قواعد المجموعة والتصرف نيابة عنها، أي عن طريق الإذعان للأحكام» (290).

إنني لا أميز الطاعة الناتجة عن هوية المجموعة على أنها نوع منفصل من السلطة، حيث إنه بالمفهوم الفيبري للطاعة لما يُعتبَر على أنه حكم شرعي، فإن شرطا مهما متضمنا لتفعيل مثل هذه الشرعية هو أن مجموعة من الناس يشعرون بما يكفي من الهوية العامة ليصبحوا جزءا من وحدة موحدة حيث مواقع الحكم ستكون مهمة. بيد أنه من المهم بكل تأكيد ذكر ذلك على أنه جزء من نقاش للظروف التي من خلالها ستقود الشرعية للسلطة والطاعة.

3-1-4: السلطة الاقتصادية المبنية على التحكم في الأجندة والحوار

لا يمكن تبسيط النوع الثالث من السلطة لمجرد التبعية أو الشرعية: تلك المؤسسة على تشكيل الأجندة أو الحوار حول المواضيع الاقتصادية. هذا النوع من السلطة قد حُدِّد في البداية بوضوح على أنه نتيجة لمناظرات منتصف القرن العشرين بشأن العلوم السياسية. ثم أُطِّر بداية على أنه صراع بين منظور «النخبويين» elitist view بأن «السلطة النخبوية» power elite المعرفة قد اتخذت القرارات المهمة في المدن الأمريكية الكبرى، والمنظور «التعددي» pluralist view بأن المجموعات المختلفة تمارس السلطة تجاه مواضيع مختلفة، وهو منظور أكثر تشجيعا بالنسبة إلى العملية الديموقراطية (تفاصيل هذه المناظرة مختصرة بشكل جيد في لوكس Lukes 1974). لقد نُقِد كلا الموقفين من قبل الباحثين الذين بينوا أن التركيز على التحكم في القرارات والمواضيع قد اعتبرها تحصيل حاصل، في حين أن هؤلاء الذين يستطيعون تحديد ما يعتقد الناس أنها القضايا قد يكونون

أكثر قوة بما أنهم قد يمنعون قرارات مهمة من مجرد الوصول إلى الأجندة العامة (قارن خصوصا بتشراتش Bachrach وباراتز Baratz 1962). وفي حالة السلطة في المؤسسات، يشير فيفر Pfeffer كذلك إلى أن واحدة من «أفضل وأقل الطرق تطفلا لممارسة السلطة هي أن تمنع موضوع القرار من الظهور قبل كل شيء. تنطبق هذه الاستراتيجية خصيصا على هذه المصالح داخل المؤسسة التي تفضل الوضع الراهن... وعليه، فإن ممارسة السلطة كثيرا ما تستلزم التحكم في الأجندة لما يجب أخذه بعين الاعتبار لصنع القرار» (146 :1981).

إن ماثيو كرينسون Matthew Crenson، على سبيل المثال، أظهر أن التلوث الجوي أصبح موضوعا سياسيا بدرجة احتمالية أعلى بكثير في بعض المدن الأمريكية في منتصف القرن العشرين عن غيرها، صافية مستوى التلوث الفعلي. وعليه كان التلوث الجوي موضوعا مهما أدى إلى سن قوانين في شرق شيكاغو، إنديانا، بحلول العام 1949، بينما غاري Gary، إنديانا المجاورة والملوثة (بشدة) كذلك، لم تتخذ أي إجراء إلى حدود العام 1962. ويظهر كرينسون أن التحكم في غاري عن طريق هيئة الحديد والصلب الأمريكية كان أهم عامل في هذا التأخير. لقد كان مفهوما تماما ما هو موقف الهيئة، على الرغم من أنه كانت لها مساهمة صغيرة في العملية السياسية. الواقع أن هيئة الحديد والصلب الأمريكية كانت متعاطفة عادة بيد أنها مراوغة حول الموضوع، حيث تفادت بحذر أخذ موقف قوي (1971: الفصل الثاني). كما يشير بادجيت Padgett وأنسل Ansell (1993) في نقاشهما للسلطة الهائلة لكوزيمو دي ميديجي(*) في فلورنسا العصور الوسطى، وتماما على عكس نصيحة مكيافيلي ووصفه، إحدى طرق التحكم في الموقف هي تفادي اتخاذ إجراء يحدد مصالحك بوضوح، ومن ثم يحرض على المعارضة. وهكذا، كان كوزيمو معروفا بأنه كان مبهما كـ «أبو الهول الإغريقي» sphinxlike(**) و«متعدد المعاني» (1262-1264). وعلى رغم أن ماهية مصالح

(*) Cosimo de Medici: سياسي ومصرفي إيطالي. [المترجمة].

(**) أبو الهول الإغريقي Greek Sphinx: تمثال له رأس امرأة، وجسد أسد، وجناحا طائر، وهو يجسد كائنا ذُكر في إحدى الأساطير الإغريقية التي تقول إن هذا الكائن كان يقف عند بوابة مدينة طيبة الإغريقية معترضا طريق المسافرين، ومقدما إليهم أحجية صعبة، فإن عجزوا عن حلها قتلهم والتهمهم. [المحرر].

هيئة الحديد والصلب الأمريكية من حيث التلوث الجوي هي أكثر وضوحا بلا شك مما كان عليه الوضع مع كوزيمو، فإن تفاديها الحذِر لإجراء واضح قد صعّب على الناشطين المفترضين إيجاد هدف أو حتى تعريف ما كان يفترض عمله.

إن التحكم في الأجندة هو مفهوم مقارب لمفهوم آخر أكثر اتساعا قد نسميه التحكم في الأفكار التي تصدر الأجندة الاجتماعية والسياسية التي يسعى إليها الناس[5]. وفي تقريرهم للأزمة المالية للسنوات 2007-2009، يقول جونسون Johnson وكواك Kwak (2010) إن حكم أقلية من مسؤولين من ستة بنوك ضخمة الحجم – «أكبر من أن تفشل» – هي التي تحدد في النهاية السياسة الضريبية، والمالية الأمريكية. سأعود إلى هذا التأكيد أدناه في مناقشة وجود وتأثير النخبة. لكن هنا أشير إلى حجتهم بأن الشرط الضروري حتى يتحقق ذلك كان بأن يتخذ العامة ومشرعو السياسيات منظورا يفيد بأن القطاع المالي لديه مكانة خاصة، ويجب أن يعامل باحترام وحماية. إنهم يلاحظون أن ما يسمونه «بنوك وول ستريت» كانت، في العام 2009، إحدى أكثر الصناعات ثراء في تاريخ أمريكا و«إحدى أشد القوى السياسية سلطة في واشنطن». غير أنه، بمنأى عن ذلك، كان المستثمرون المصرفيون وحلفاؤهم لما يفوق عقدا من الزمان بكثير «يتقلدون المناصب العليا في البيت الأبيض وقسم الخزينة»، وأصبحت «أيديولوجية وول ستريت – بأن الاستحداثات غير المقيدة والأسواق المالية غير المنظمة كانت جيدة لأمريكا وللعالم – محط إجماع في واشنطن على جانبي الطريق السياسي» (2011: الفصل الرابع). سواء اتفق أحدهم مع الحجة العامة هنا أم لا، فإنه من الواضح أن المشرعين الاقتصاديين في حكومات كلينتون وبوش وأوباما كانوا بشكل سائد مصرفيين ذوي جذور أو علاقات مع وول ستريت أو اقتصاديين ذوي روابط قريبة من هاته البنوك وأولئك المصرفيين، بحيث كان لمنظورهم موضع متقدم في الحوار حول العلاجات والإصلاحات للكارثة الآخذة في الظهور.

إن أهمية التحكم في الأجندة قد تكون مرتبطة بحجة فوكو بأن هناك مسارا علمانيا في التاريخ الحديث للسلطة الاقتصادية والسياسية، على الأقل خارج مدار الأنظمة الاستبدادية، لكي تصبح أقل ظهورا. في النظام الإقطاعي، إن الفخامة والمراسيم، المدعومة بارتداء الثياب الفخمة والقواعد الكمالية التي تمنع المستويات

الأقل من ارتداء المعطف الذي هو حكر على النخبة، قد أشارت بوضوح إلى الفاعلين الأقوياء. يشير غرايبر Graeber إلى أن نخبة أوروبا قد أصبحت تدريجيا أقل اهتماما بالزينة الشخصية المبالغ فيها، الملبس الرجالي أصبح أقل ألوانا بكثير. وفي عصر النهضة كان الرجال الأثرياء يرتدون «ملابس مزينة براقة، ويستخدمون مساحيق التجميل والمجوهرات وغيرها؛ [بيد أنه بحلول القرن الثامن عشر] كل ذلك أصبح يُعتبَر مناسبا فقط للنساء» (95 :2001)، والثوب الرجالي الرسمي أصبح فيما بعد بذلة العمل الحديثة كان، بشكل أو بآخر، قد احتل مكانة بحلول العام 1750. إن الملبس الرجالي الرسمي «يبدو أن المقصود منه هو طمس ليس فقط الشكل الجسدي للرجل، ولكن أيضا سمات فرديته في حد ذاتها، محولا إياه إلى فكرة مجردة، وبشكل مؤكد، إلى إنسان غير مرئي» (96). وفي المحيط الحديث، إن السلطة محل التساؤل، على سبيل المثال، في نقاش جونسون وكواك، تأخذ شكل الخبرة التكنوقراطية، الهادئة والمختبئة في الكواليس، والنقاد يُظهَرون على أنهم غير قادرين على فهم المواضيع التقنية المعقدة، ومنه أنهم يشكلون تهديدا للاستقرار المالي. ومادام هذا ناجحا فهو استخدام متميز وفعال للقوة.

4-1-4: العلاقات بين أنواع السلطة

إنه من المفيد، لأجل الإيضاح، التفرقة بين السلطة على أنها تبعية وشرعية والتحكم في الحوار/ الأجندة. بيد أن الفاعلين الأقوياء عادة ما يجمعون هذه الأنواع، وكلما فعلوا ذلك بسلاسة أكثر، أصبحوا أكثر قوة. وعليه فإن التراخي والحياد الواضحين لهيئة الحديد والصلب الأمريكية في غاري، إنديانا، قد تكون حدّت من رؤية التلوث الجوي بصفته موضوع تشريع جادا، بيد أنه من الواضح كذلك أن المشرعين خشوا من أن التحكم الفاعل في التلوث قد يقود الشركة إلى تحويل بعض الإنتاج إلى مواقع أخرى تكون أقل تكبيلا بالقواعد (قارن كرينسون Crenson 1971: 78)، وعليه فإن تبعية غاري Gary للشركة من أجل التوظيف، تمنح سلطة معتبرة. هناك كذلك تسلسلات يتيح من خلالها أحدُ أنواع السلطة تطورَ نوع آخر، وهذه إحدى الطرق التي من خلالها تثبت مواقع السلطة، وتعيد إنتاج نفسها. يقدم ماكس فيبر المثال البسيط حيث التحكم من خلال

كوكبة من المصالح (بمعنى التبعية المبنية على موقع احتكاري) قد يتحول بشكل تدريجي إلى تحكم مبني على حكم شرعي. على سبيل المثال، عندما تكون لبنك سطوة على هيئة بسبب تبعية هذه الأخيرة له من أجل رأس المال ثم يطالب بتعيين عضو من مجلس إدارته في مجلس إدارة الهيئة المدينة، إذن سيقود هذا إلى احتمال أن مجلس الإدارة المتشابك «سيعطي قرارات حاسمة للإدارة من منطلق واجب هذه الأخيرة بالطاعة» (944: 1968 [1921]). وفي المقابل فإن موقعا لحكم شرعي يمكن أن يُستغَلَّ بطرق تقود إلى التبعية الاقتصادية من قِبل المرؤوسين وتحكم بالأجندة من خلال التأثير في قرار أي آراء وأخبار ونقاشات مسموح بتداولها. إن السلطات السياسية الاستبدادية والشمولية تستخدم كل هذه الأدوات لتشديد قبضتها على السلطة.

4-2: السلطة والبناء الاجتماعي

إن تصنيف مصادر أو أنواع السلطة، يمكن أن يوصلنا إلى مرحلة محدودة، ويجب أن يكون متبوعا بنقاش بشأن الظروف التي يمكن للجهات الفاعلة أو أنواع الجهات الفاعلة من خلالها استخدام أنواع مختلفة من السلطة، ومن ثم ممارستها على نحو مشترك.

4-2-1: السلطة المبنية على الصفات الفردية

يمكن أن يبدأ الفرداني المنهجي بالافتراض بأن بعض الأفراد مرهونون بأن يصبحوا أقوياء لأن لديهم صفات أو موارد ترجح بقوة خلقهم للتبعية أو توليدهم للطاعة عن طريق إظهار الشرعية أو تشكيلهم للأجندة الاقتصادية بشكل مقنع. غير أن كل هذه الظروف مضمنة في أوضاع اجتماعية تحدد الموارد المهمة وكيفية تخصيصها وكيفية استقبال الناس الشرعية وبأي الأنظمة تُحدَّد الأجندات وتُتَّبَع. من دون فهم السياقات المعنية تخبرنا الصفات الفردية بالشيء القليل عن كيفية ممارسة السلطة الاقتصادية.

في الحقيقة، إنها حالة استثنائية أن يفشل السعي إلى شرح تباينات السلطة من خلال صفات الأفراد فقط، حتى للنوع دون البشر حيث يمكن اعتبار هذه

التباينات بلا شك كافية. إن تشيس Chase، على سبيل المثال، (1974، 1980: 908-909، ليندكويست Lindquist وتشيس Chase 2009)، يبين أنه لكي تتنبأ بالتسلسلات الهرمية للتحكم الانتقالي النمطي عند الحيوانات عن طريق الصفات الفردية أو حتى من خلال النجاح في المواجهات الزوجية المعزولة، فإن ذلك يتطلب ترابطا بين الصفات الفردية والنتائج التنافسية التي هي أعلى بدرجة ملحوظة من تلك التي تُسجَّل فعليا. ويذهب، من خلال تجاربه مع الدجاج وحيوانات أخرى، إلى إظهار أنه حتى في الأنواع البسيطة نسبيا، تأخذ عمليات التواصل المعقدة بعين الاعتبار الفجوة الكبيرة بين التسلسلات الهرمية التي قد عُثر عليها تجريبيا، وتلك التي تكون قد نتجت عن الصفات الفردية فقط.

4-2-2: السلطة وموقع الشبكة الاجتماعية

إن المستوى التالي من التحليل انطلاقا من تركيز خالص على الأفراد، يظهر في الشبكات الاجتماعية التي تتضمن هؤلاء الأفراد. إن كمية ضخمة، ولكن متفرقة، من الأدبيات تشير إلى أن موقع الفاعل في الشبكة يتنبأ بسلطته أو سلطتها على الفاعلين الآخرين، خالية من صفات الفاعلين في حد ذاتهم (التي هي محكومة، في التقليد التجريبي الاجتماعي). إن معظم هذه الأدبيات تُعَرّف السلطة المشتقة عن مثل هذه المواقع من حيث التبعية، والمفعّلة نمطيا خلال التبادل الاجتماعي.

قبل تلخيص الجهود لإيجاد علاقات بسيطة بين موقع الفاعل في الشبكة الاجتماعية والسلطة فوق الآخرين، أشير إلى أن النتائج تتحول بشكل رئيس إلى الاعتماد كثيرا على تفاصيل التعامل والتبعية، وعلى نوعية الموارد المتبادلة. إن ذلك يتحقق حتى وهو يتجرد من المحتوى التاريخي، والثقافي، والمؤسسي؛ وهي مسألة مهمة كما سأبينها لاحقا.

إن العمل البحثي في منتصف القرن العشرين تجاه اتخاذ القرار الجماعي، قد وجد أن الفاعلين الرئيسين في الشبكات الصغيرة والبسيطة هم أكثر قوة (من أجل الاطلاع عليها، انظر مزروتشي Mizruchi وبوتس Potts 1998، ومن أجل تفاصيل حول الأساليب المختلفة لقياس «مركزية» الشبكة، انظر سكوت Scott 2013).

بيد أن بحوثا لاحقة في نظرية التبادل الاجتماعي أظهرت أن هذه العلاقة البسيطة كانت خادعة؛ وذلك لأن منح مركزية عقدة node ما القوة، يعتمد جزئيا على ما إذا كانت شبكة من شبكات التبادل مرتبطة سلبا أو إيجابا: في الحالة الأولى، يحول التعامل مع شريك واحد دون التعامل مع آخرين، في حين أنه في الحالة الثانية يُيسّر التبادل في علاقة واحدة تبادلا في علاقات أخرى. إن المركزية في الشبكات المترابطة سلبيا هي ذات أهمية قليلة بالنسبة إلى السلطة، مقارنة بالوصول إلى الفاعلين التبعيين بشكل كبير الذين يملكون خيارات أقل (انظر مولم Molm 264 :2001). في الواقع، وحيث إن مزيدا من الفاعلين المركزيين يميلون إلى كونهم متصلين بالآخرين الذين هم مركزيون كذلك، وعليه فإنهم ذوو علاقات جيدة كذلك، فإن ذلك يحد من قدرتهم على اكتساب أفضلية في التعامل، التي هي المقياس المعتاد للسلطة في هذه الأدبيات. من جهة أخرى فإن الفاعلين المركزيين، في الشبكات المترابطة إيجابيا، أكثر قوة لأنهم يستطيعون العمل سماسرة في العلاقات التعاونية، كما قال في البداية كوك Cook، وإيمرسون Emerson، وغيلمور Gillmore (1983)[6].

إن معظم علم النفس الاجتماعي التجريبي قد تعامل مع الشبكات المترابطة سلبيا، والتي لديها، طبقا للتعريف، منحى صفري القيمة. ومثل هذه التعاملات هي مشابهة لتلك التي جرى تحليلها في علم الاقتصاد الجزئي، وأيضا إن السلطة تتكون من وجود مركز احتكاري نسبي من حيث الموارد التي تملكها والاختيارات الشحيحة نسبيا، المتوافرة للآخرين الذين يحتاجون إليها. إن معظم هذه الأبحاث تختص بالتعاملات التي تُناقَش مبكرا، قبل أن تتم هذه العلاقات، عوضا عن تلك التي من خلالها يقدم الفاعل عرضا ثم ينتظر ليرى ما سيحصل عليه لاحقا، والمشار إليه في هذه الأدبيات، بـ «التعامل التبادلي» reciprocal exchange[7]. أؤكد أن التركيز على التعامل التفاوضي في الشبكات المترابطة سلبيا، يفسح المجال للتركيز على تفاعل تنافسي ضيق النطاق، بيد أنه أقل فرصة لأن يسلط الضوء على الطريقة التي تتطور بها البناءات الاجتماعية ضيقة النطاق، أو المحلية إلى كينونات أكبر. وتعتقد مولم أن هذا الموضوع يشمل تمييزا بين «مظاهر تنافسية وتعاونية للتبادل» (14 :2003)، حيث تقول إن دراسة التعامل المتفاوض تؤدي إلى التركيز على

السلطة واللامساواة، فيما تؤدي تلك الخاصة بالتعامل التبادلي إلى التركيز على الجاذبية والعواطف والترابط وتشكيل المجموعة، بمعنى «الجوانب التعاونية لعلاقات التبادل الاجتماعي» (15 :2003).

أعتقد في صحة هذا جزئيا، بيد أنني أختلف معها من حيث قولي إن استخدام السلطة ليس عرضيا بالنسبة إلى دراسة الثقة والتعاون والترابط وتشكيل المجموعة، وقد يكون في الواقع ذا أهمية مصيرية لها. بكل تأكيد، إن الحشود الاجتماعية من أي حجم ضخم هي غير مرجحة لأن تتكون في غياب الجهود المدبرة من قبل فاعلين أقوياء، وقد أُشيرَ إلى ذلك كثيرا من قبل طلاب الإمبراطوريات (انظر خصوصا العمل الكلاسيكي لأيزنشتات Eisenstadt 1963).

4-3: السمسرة

إن إحدى الطرق لسد ثغرة المسافة المفهومية بين التعامل ضيق النطاق وظهور البناءات الاقتصادية الضخمة حيث السلطة مهمة، هي النظر بشكل أعمق في السمسرة، التي لوحظت أهميتها في دراسات التعامل بالنسبة إلى الشبكات المرتبطة إيجابيا، إذ الفاعلون مشاركون نمطيا في النشاطات إيجابية الحصيلة. إن فكرة أنه في بعض الظروف تخلق المواقعُ المركزية سلطة عن طريق توفير السمسرة، تقودني إلى التحليل الأكثر دقة لمعنى السمسرة، وكيف لها أن تقودنا إلى مزيد من النقاشات العامة حول السلطة في الاقتصاد. وفي أدبيات نظرية التعامل لعلم الاقتصاد التجريبي، «السمسرة» تعني أن السمسار «ب» يحصل على الموارد من «أ» ثم يبادلها مع «ج»، في المواقف، حيث «أ» و«ج» غير مترابطين مباشرة. وإن مفهوما آخر للسمسرة يتضمن صنع «ب» لرابط بين «أ» و «ج»، حيث سيتعاملان مباشرة أحدهما مع الآخر، ومن الأمثلة القوية على ذلك سيكون التوسط في الزواج («ربط اثنين معا»). إن أوبستفيلد Obstfeld (2005) يتعمق في تبعات هذا التمييز، ويقارن الملاحظات الكلاسيكية لسيميل Simmel حول tertius gaudens (حرفيا، «الثالث الذي يتمتع» – بمعنى المستفيد من ألاعيب فاعلَين آخرَين أحدهما ضد الآخر – انظر سيميل 154-162: 1950 [1908]) لما يسميه tertius iungens - الثالث الذي

ينضم، بمعنى فاعل تتشكل سمسرته من جمع الآخرين معا. (ومساهمته هذه تستثير الملاحظات الإضافية لستوفيل Stovel وآخرين 2011، ستوفيل Stovel وشو Shaw 2012، وأوبستفيلد Obstfeld وآخرين 2014). إن الاختلاف بين هذين المفهومين له تبعات على نحو كبير، وذلك بسبب الطريقة التي تبنى بها المجموعات، وبسبب ما إذا كان السماسرة قادرين على المحافظة على سلطتهم على مدد زمنية طويلة.

بالإضافة إلى نظرية التعامل الاجتماعي، فإن أبحاث رونالد بيرت Ronald Burt عن «الثقوب البنائية» structural holes تطوِّر ما سبق من هذه المفاهيم حول السمسرة، وهو أول من طور بشكل نظامي علاقة السمسرة بالسلطة والتأثير والكسب الاقتصادي (1992). بنى بيرت على أبحاث سبقتني (1973، 1983)، مقترحا أن التكتلات الكثيفة في الشبكات الاجتماعية قد تكون مرتبطة بعضها ببعض بعدد صغير من الروابط التي «توصلهم بعضهم ببعض»، وعليه تسمح للمعلومات بأن تنساب بشكل أكثر ترجيحا عبر الشبكة بأكملها. لقد أشرت إلى أن الأفراد الذين زودت روابطهم هذه الجسور كانوا في موقع أفضل للحصول على معلومات عن الوظائف أو عن الفرص القيمة الأخرى، والشبكة بمجملها سوف تستفيد من زيادة في انسيابية المعلومات في هذه النشاطات مثل العلوم. وإن تركيزي في هذا المبحث كان على أرجحية ضعف الروابط التي توصل التكتلات، وهو ما أسميته «قوة الروابط الضعيفة» strength of weak ties.

لقد حوَّل بيرت التركيز بعيدا عن قيمة الروابط إلى الميزة الاستراتيجية للحصول على الروابط التي وفرت الطريق الوحيد الذي من خلاله يمكن للمعلومات أو الموارد أن تتنقل بين أقسام الشبكات التي هي، فيما سوى ذلك، منفصلة بعضها عن بعض. لقد أطلق على مثل هذا الانفصال «الثقوب البنائية» structural holes، وأكد أن أولئك الذين «لا تتكرر» معارفهم (بمعنى أن كل واحد منهم يصلك بأقسام شبكية مختلفة)، يتمتعون بميزة tertius gaudens التي أكدها جورج سيميل: قد يمارسون دور الفاعلين غير المتصلين بعضهم ضد بعض (بيرت 1992: 33)، في سمسرة العلاقة بينهم وإنتاج أرباح عن طريق حضورهم بين آخرين – المعنى الحرفي لمصطلح «التاجر الحر» entrepreneur (34). لقد طوّر

المفهوم التوافقي «التحرر البنائي» structural autonomy – إلى الحد الذي يكون «اللاعب» player (وهو المصطلح الذي يستخدمه بيرت لتأكيد الوسيلة الفاعلة التي يعزوها إلى الفاعلين الذين يعمل على تحليلهم) لديه شبكة «غنية بالثقوب البنائية... وعليه، غنية بالمعلومات وتتحكم في الأرباح» (44). وعلى النقيض من ذلك فإن «تضييق الشبكة» على شخص ما، هو مرتفع إذا ما كان «لديه/ لديها معارف قليلة... فهذه المعارف مرتبطة عن قرب بعضها ببعض... أو أنها تتشارك المعلومات مباشرة من خلال معرفة مركزية» (27: 2005). وفي تقريره للعام 2005، يؤكد بيرت مفهوم «رأس المال الاجتماعي»، وهو مصطلح يستخدمه لوصف مزايا ممثل فاعل ذي استقلالية شبكة عليا وذي قيود دنيا.

إن دراسات بيرت التجريبية عادة ما تستخدم قياسات للتحرر أو للتضييق للتنبؤ بمثل هذه النتائج التالية: الحصول على أفكار أفضل وأرجحية عالية للترقية وأجور أعلى وتقييمات أفضل للأفراد أو ربح أكثر للشركات والصناعات. إن هذه القياسات من نجاح عُقدٍ من الأفراد في الشبكات العلائقية مشابهة لمفهوم السلطة في نظرية التعامل الاجتماعي، باعتبارها القدرة على الحصول على نسبة سعر صرف مفضلة أكثر من غيرها في التحويلات. وبوصفه مفهوما للسلطة، يعتبر هذا جزءا فرعيا من النتائج التي قد تشكل مثالا على المفهوم الفيبري بأن السلطة هي القدرة على تحقيق إرادتك في علاقة اجتماعية ما.

4-3-1: السمسرة البعيدة عن المجموعات الصغيرة

إن إحدى طرق فهم السمسرة بشكل أعم هي أن نلاحظ أن الشبكات المدروسة في التبادل التجريبي أو دراسات الثقوب البنائية هي عادة متشابهة من حيث الانتماءات أو الهويات الاجتماعية. يعكس ذلك، بشكل جزئي، مفهوما متضمنا للسمسرة باعتبارها تعمل على مستوى نطاق ضيق حيث تشابه الهويات قد يكون افتراضا مقبولا. ولكن حتى في البيئات معتدلة الضخامة، يعتبر السماسرة عادة وسطاء بين المجموعات التي لديها هويات اجتماعية مختلفة، تهم الأعضاء والتي هي في الواقع تجعل من التواصل والتبادل التجاري عبر حدود المجموعة صعبا من دون وجود سمسار.

يشير ريغانز Reagans وزوكيرمان Zuckerman (2008) إلى أن اكتساب السلطة من موقع سمسرة مفترضة ليس نتيجة تلقائية للبناء، حيث إن السمسار الذي لديه معارف في العديد من التجمعات المختلفة يكتسب السلطة من ذلك في عملية التبادل فقط من حيث كون الأفراد في كل من هذه التجمعات يريدون ويحتاجون إلى ما هو لدى مَن هم في تجمعات أخرى ليبادلوهم إياها. إذا ما كان الأفراد يفضلون، ولأي سبب من الأسباب، التبادل مع من هم في داخل المجموعة الخاصة بهم، فإن أولئك ذوي الشبكات الأساسية – وذات المستوى العالي من الاستقلالية البنائية، وفقا لتعبير بيرت – يمكن أن يكتسبوا القليل، إن اكتسبوا أي فائدة من ذلك، وكان من الأفضل لهم لو أنهم «استثمروا» في المعارف الأساسية للغاية في داخل مجموعتهم. هؤلاء الذين يملكون معارف غير مكررة أو أساسية سيكونون واعين بشكل كبير بسبب تنوع اتصالاتهم، ولكن، وكما يشير عنوان مقال ريغانز وزوكيرمان، ستكون هذه حالة حيث «المعرفة لا تساوي السلطة». يقودني ذلك إلى التساؤل عما إذا كان الأفراد يفضلون الموارد القريبة منهم طبقا لشروط الشبكة الاجتماعية. ويفسر ريغانز وزوكيرمان ذلك بذوق المحليين في مقابل الدخلاء الغريبين، وهو نوع من التعصب المحلي؛ أي تفضيل المعتاد الذي يشيرون إليه باعتباره «أذواقا مقتصرة على المتطابق» (907، 919: 2008). ومثل هذه التفضيلات، يمكن إلى حد بعيد أن تنتج عن الهويات القوية للمجموعة.

بيد أن هناك أسبابا أخرى لتفضيل الأفراد المحتملين التعامل التجاري فقط مع المحليين أو مع «الأجانب» الذين لا يعيرون اهتماما بشكل مباشر لمستوى ذوقهم العالمي أو هويتهم الجماعية. إن أحد الأمثلة الواضحة هو أن الإنتاج المحلي ببساطة غير كافٍ للإيفاء بكل متطلبات المستهلكين، وهناك اختلافات بين المجموعات من حيث ما يُنتَج، مثلما أن هناك مميزات للتبادل التجاري داخل المجموعة، وهو مشابه لتلك التي تقترحها نظرية الاقتصاد الكلاسيكية للفائدة المقارنة. هذه الحالة هي مثال بسيط عن العقلانية الاقتصادية، وربما يجب اعتبارها فرضية صفرية حين نواجه اختيارات من البضائع البعيدة.

إن الهويات القوية للمجموعة تنتج انحرافات عن هذه القيمة الصفرية. وإن إحدى الحالات هي حينما يوجد تفضيل للتبادل التجاري مع مجموعة المرء الخاصة

به حتى لا تمنح ميزة لمجموعة أخرى تختلف معك ثقافيا أو سياسيا. ويظهر كاروثيرز Carruthers (1996)، على سبيل المثال، أنه في إنجلترا، بداية القرن الثامن عشر، لم تتبع تجارة الأسهم في شركة شرق الهند منطقا اقتصاديا مجهولا، ولكن اتبعت منطقا خاصا بالانتماء السياسي، حيث إن اليمينيين والمحافظين تاجروا بالحصص تقريبا بشكل حصري مع أعضاء حزبهم، عوضا عن تسهيل مزيد من التحكم على هذه الكينونة من قِبل خصومهم. وفي مثل هذه الحالة فإن أحد هؤلاء الذين يستطيعون أن يسمسروا بين اليمينيين والمحافظين لن يحقق مكسبا، بما أنه لم يسعَ أيُ من أعضاء المجموعتين أو يرغب في مثل هذه التبادلات التجارية.

يمكن للسماسرة أن يكتسبوا أفضلية عند معارضة المصالح السياسية المطلوبة للتعامل بعضهم مع بعض للوصول إلى اتفاقات سياسية حول المواضيع، التي يكون العديد منها اقتصاديا، بيد أنهم يعانون صعوبة تحقيق ذلك من دون وسيط. حلل روجر غولد Roger Gould حالات مثل هذه في محاولة لتطوير أفكار حول السمسرة والسلطة. لقد درس الصراع السياسي في مدينتين، إحداهما كان لديها بناء ثابت من التكتلات السياسية، والمحددة بشكل أساسي عن طريق الانتماءات الحزبية[8]. وتدور العديد من الاختلافات السياسية بين المجموعات حول مواضيع اقتصادية. ما وجده غولد هو أن الأفراد الذين لديهم معارف جيدة في الشبكة في كلتا المجموعتين قد يكونون مؤثرين، بيد أنهم أصبحوا في الواقع أقل تأثيرا إلى حد امتلاكهم كذلك موارد تأثيرية تقليدية مثل المال أو الحكم الرسمي أو التحكم في الوظائف أو الأرض (1989: 545). ويشير إلى أن ذلك على عكس ما قد يتوقعه الفرد من حجة نظرية التبادل الاجتماعي الأكثر نمطية التي من خلالها تحسِّن «القدرة على التحكم في فرص التبادل للأفراد الآخرين قيمةَ موارد الفرد» (545). تكمن المشكلة في أن «تحريك موارد التأثير يعري صورة الحياد التي هي غاية في الأهمية لدور السمسرة» (546)، وذلك «يناقض الأبحاث النظرية الحالية والمتجذرة من المنظور التبادلي الذي يميل إلى التنبؤ بتفاعل إيجابي بين السلطة المبنية على الموارد وتلك المبنية على المركز» (548).

هذه الحجة مثيرة للاهتمام؛ لأنها خرجت بدرجة أو بأخرى من القالب السلوكي الموسوم بكثير من التنظير التبادلي عن طريق استدعاء أهمية الهوية

الاجتماعية (أي المجموعات التي يرى الناس أنهم ينتمون إليها)، والمعايير حول كيف ينبغي أن يتصرف «السمسار»، ومشاعر الثقة التي تُثار إذا ما كان يُعتقد أن السمسار يتصرف من دون اعتبار لمصالحه. إن هذه الثقة ستتآكل بسبب استخدامه الموارد التقليدية في موضع كان يُفترض فيه البعد عن النزاع. كما نلاحظ كذلك أن مفهوم السلطة أو التأثير الذي يستثيره غولد مختلف تماما عن ذاك الذي يُستخدَم عادة في نظرية التبادل، حيث يقول إنك تتبادل تجاريا على أساس نسبة مفضلة أكثر من نسبة الآخرين. هنا، المفهوم يعني أن الناس لديهم تأثير أكثر من غيرهم في نتائج المواضيع الاقتصادية أو السياسية، وأن مفهومي السلطة متضادان نوعا ما، إذ إنه في حالة غولد، فأولئك الذين يقدمون مصالحهم بشكل واضح أو يستخدمون الموارد للحصول عليها، يخسرون قدرتهم على تشكيل نتائج الموضوع.

أضفى غولد وفيرنانديز Fernandez (1989) الطابع الرسمي على الحجج المتعلقة بمجموعتين محددتين عن طريق تطوير دراسة نمطية ذات خمسة مسارات حول السمسرة استنادا إلى ما إذا كان السمسار يعمل من داخل مجموعة واحدة منظما لأعضائها؛ وينظم أعضاء مجموعة أخرى – كما يحدث حين يجلب سمسار الأسهم المستثمرين معا، ويجلب أعضاء مجموعة أخرى معا مع أعضاء مجموعته (أي الاضطلاع بدور «حارس البوابة» gatekeeper)، ويجلب أعضاء مجموعته معا مع أعضاء مجموعة أخرى (دور «الوكيل» representative)؛ أو يجلب الأشخاص معا من مجموعتين مختلفتين، ليس عضوا في أي منهما أي الاضطلاع بدور «الحكم» arbitrator (92-93).

في دراسة تجريبية لاحقة لمجال الرعاية الصحية، حيث إن العقد الشبكية هي مؤسسات، يظهر فيرنانديز وغولد أن هذه المؤسسات أو الكيانات الحكومية التي تشغل دور حارس البوابة أو الوكيل كانت تعتبر مؤثرة فقط من حيث امتناعها عن التعبير عن الآراء السياسية الإدارية الخاصة بها، وعليه يمكن اعتبارها سماسرة محايدين. كما يشيران إلى ذلك باعتباره «مفارقة سلطة الدولة» paradox of state power (1994: 1483)، وباعتباره حالة خاصة للمبدأ العام بأن «الفاعلين الذين يربط موقعهم البنائي» الوصلات العصبية «في الشبكة

الاجتماعية، يحصلون على ميزة من هذا الموقع فقط ماداموا لم يحاولوا علنا استخدام هذه الميزة» (1483).

إن كلمة «علنا» في هذه الجملة تشير إلى شيء من الإبهام ذي الصلة القريبة بمفهوم «التصرف الجبار» robust action والمصوغ أصلا من قبل ليفر Leifer (1991) ليطوَّر أكثر من قبل بادجيت Padgett وأنسل (1993) Ansell، وذلك فيما يتعلق بكوزيمو دي ميديجي وسلطته السياسية والاقتصادية الهائلة في فلورنسا العصور الوسطى. أكد ليفر (1991) أن الآراء حول التصرف الاستراتيجي هي عادة مبسطة، وأن أكثر اللاعبين تأثيرا في مباراة مثل الشطرنج (التي درس دوراتها بشكل تفصيلي عميق) هم بلا أدنى شك ليسوا أولئك الذين يخططون بعيدا، ويطرحون مخططات بيانية متفرعة ومسهبة للاستراتيجية، كما قد توصي نظرية اللعبة، بل هم أولئك الذين يبقون نياتهم غير واضحة، ويحتفظون بأكبر قدر من المرونة في تصرفاتهم فيما يناورون خصومهم لدفعهم إلى إظهار استراتيجياتهم. وهذا المفهوم الأمثل للاستراتيجية قد جرى تبنيه من قبل بادجيت وأنسل في دراستهما لعائلة الميديجي، على الأخص الاستيلاء المفاجئ في العام 1434 على مقاليد حكم السلطة الفلورنسية من قبل كوزيمو دي ميديجي.

ويشيرون إلى أنه في أي بناء من بناءات السلطة، هناك تناقض بين دور «الرئيس» ودور «القاضي»؛ فبالنسبة إلى دور القاضي، تتطلب الشرعية من الآخرين أن يصدقوا أن «القضاة والقوانين لا تحفزهم المصالح الشخصية» (1260 :1993). إن هذه الحجة مشابهة في روحها للحجج السابقة لغولد وفيرنانديز. ويستشهد بادجيت وأنسل بالأدلة المعاصرة التي تصف بدقة كوزيمو دي ميديجي «بوضوح بأنه مبهم»، ونادرا ما يجيب عن الأسئلة أو الطلبات مباشرة وتكون صعبة جدا لقراءة الغاية التي ينشدها - إن كانت أصلا - في إنجازه لأي نشاط معيّن. وإن أحد جوانب ذلك هو أنه كانت لكوزيمو أنواع مختلفة من المصالح داخل سياقات مؤسسية محددة، كانت معروفة تماما: مصالح مالية ومصالح أسرية ومصالح سياسية. بيد أنها لم تتسق بوضوح بعضها مع بعض، مما مكنها من أن تصبح مبهمة في أي موقف، يحتوي على أكثر من مصلحة من هذه، وهو ما كان يسعى إليه كوزيمو في الواقع.

إن تنوع المجالات المؤسسية التي تكون فيها هذه المصالح نشطة كان يعني كذلك أن كوزيمو وأعضاء أسرة الميديجي الآخرين كانوا يستطيعون تشكيل عدد من المجموعات المختلفة من الأتباع – هؤلاء الذين يرتبطون بهم عن طريق قرابة الدم، وآخرين عن طريق الجوار، وبعضهم عن طريق الرعاية السياسية، وبعضهم كذلك عن طريق التعاملات المالية والتجارية. هذه التكتلات المتعددة التي كانت تابعة لأسرة الميديجي، لم تكن مرتبطة بعضها ببعض، وعليه فقد كانوا فقط يدينون بتأثيرهم وأهميتهم لأسرة الميديجي الذين كانوا بسبب ذلك أوفياء لها. وهكذا، فإن كوزيمو دي ميديجي قد امتطى فجوة بنائية بالغة الضخامة.

ويقودنا ذلك إلى موضوع نقدي: إذا ما تصاعدت سلطة سمسار من احتلاله موقعا مركزيا في فجوة بنائية – بمعنى أنه نوع من السماسرة الذين يستفيدون من إبقاء الناس متفرقين عوضا عن الاستفادة من جمعهم معا – ما الذي يمنع نخر هذه السلطة من قبل أعضاء من درجات مختلفة يتحالفون بعضهم مع بعض للتغلب على تقدم السمسار؟ في الحالة الفلورنسية، ما جعل ذلك مستبعدا هو أن كل درجة كانت عبارة عن مجموعة هوية لديها مشاعر سلبية قوية تجاه المجموعات الأخرى ذات الطبقة المشابهة، وازدراء اجتماعي خالص تجاه أصحاب الرتبة الأقل. لذا، وكما يشير بادجيت وأنسيل، كانت لعائلة الميديجي شبكة من قرابة الدم مع العائلات النبيلة التي ارتبطوا معها بعلاقات زواج وشبكة اقتصادية من «الرجال الجدد» new men: من العائلات المتحركة أخيرا بشكل متصاعد. ولم تكن هناك خطورة تفيد بأن هاتين الشبكتين المنفصلتين من الأفراد ستتحالفان وتشكلان جبهة موحدة ضد عائلة الميديجي بما أنهم «يحتقرون بعضهم بعضا» (بادجيت وأنسيل 1993: 1281) ولم يستطيعوا لا الزواج ولا إقامة علاقات تجارية معا بالنظر إلى المعايير الطبقية الكاسحة خلال تلك الفترة.

2-3-4: السمسرة، والعمل الحر، ونطاقات التبادل التجاري

نستطيع أن نحصل على رؤية أبعد للفاعلين عند التقاطعات البنائية الاجتماعية الحاسمة عن طريق النظر إلى مسار من النقاشات حول الموضوع الذي ظهر منفصلا، من دون اطلاع متبادل في علم الاقتصاد والأنثروبولوجيا، مثلما أنه

عمليا لم يُعمَل أي تواصل تالٍ مع علم الاجتماع أو علم النفس الاجتماعي، على الرغم من ارتباطهما الكبيرين بالعمل في هذه الحقول. وتبدأ الحجة الاقتصادية من فكرة المراجحة البسيطة arbitrage، وهي عملية شراء السلعة بسعر أقل من أحد الأسواق وبيعها بسعر أعلى في الآخر، للحصول على الربح المتوافر من الفصل بين الأسواق. ويستغل المراجح ثقبا بنائيا، واضعا قدما واحدة (القدم الخفية) في كلا السوقين، ومستغلا حقيقة أنه الوحيد الذي يستطيع أن يرى بوضوح، ومنه يستطيع أن يربح من فرق السعر. لقد استُغلَّت هذه الفكرة البسيطة من قبل اقتصاديين من أصحاب النظرية النمساوية لتكون الأساس لنظرية عن التجارة الحرة. لقد أخذ إسرائيل كيرزنر (1973) Israel Kirzner دفة القيادة، معرفا «التاجر الحر» entrepreneur تحديدا بالشخص الذي يربط الأسواق المعزولة بعضها عن بعض سابقا بسبب المراجحة. وبالطريقة النمطية لعلم الاقتصاد النمساوي، لا يركز كثيرا على الحسابات المنطقية باعتبارها مؤشرات للمعلومات والفرص. إن التاجر الحر، في رأيه، يحتاج إلى أن «يكتشف مكان المشترين الذين كانوا يدفعون أكثر بكثير وأين كان الباعة يحصلون على أقل بكثير، وإلى أن يسد الفجوة بأن يعرض الشراء بسعر أعلى بقليل وأن يبيع بسعر أقل بقليل. إن اكتشاف مثل هذه الفرص غير المستغلة يحتاج إلى انتباه. إن الحسابات لن تفيد، والادخار والتحسين لن يقدما بمفردهما فقط هذه المعرفة» (41).

في هذه الأثناء كان عالم الإنسان النرويجي فريدريك بارث Frederick Barth يطور خط نقاش تقارب، ولكن أكثر تعقيدا بعض الشيء. لقد بنى على فكرة علماء الأنثروبولوجيا الاقتصاديين بأن هناك، خصوصا في المجتمعات غير الرأسمالية، «نطاقات» spheres أو «دوائر» circuits متمايزة وواضحة التعريف للتبادل التجاري. إن الفكرة الأساسية هي أن في أي مجتمع لا يعرف الناس كل الأصناف باعتبارها سلعا، وحتى بين تلك المعرفة باعتبارها سلعا، قد لا يكون بعضها متكافئا بعضه مع بعض. هذه السلع والخدمات المتكافئة يمكن مبادلتها فقط بعضها ببعض، ويقود هذا إلى نطاقات متمايزة للتبادل التي يكون فيها كل صنف في نطاق معين يمكن مبادلته بكل صنف آخر، ولكن ليس بتلك التي توجد في نطاقات أخرى (انظر بوهانان Bohannan ودالتون Dalton 1962، قارن إسبيلاند Espeland وستيفنز

Stevens 1998 وزيليزر Zelizer 2005). إن تفسير فيرث Firth الكلاسيكي، على سبيل المثال، لجزيرة تيكوبيا Tikopia يصف ثلاثة نطاقات متمايزة للتبادل، وهو يشير إلى أن «الأشياء والخدمات في هذه السلاسل الثلاث لا يمكن التعبير التام عنها من حيث علاقتها بعضها ببعض، حيث إنه لا يُؤتى بها عادة إلى خط التبادل معا مطلقا. إنه من المستحيل، على سبيل المثال، التعبير عن قيمة سنارة سمك البلاميط Bonito تقييما بكمية طعام، حيث إنه لم يتم قط عمل مثل هذا التبادل مطلقا، وسيكون غريبا بالنسبة إلى التيكوبيين» (340: 1975 [1939]). إن فكرة بارث تتمحور حول أنه أيا كانت القوى المعرفية والأخلاقية أو العملية التي تبقي مجالات التبادل هذه منفصلة، قد يكون هناك أفراد قد يتخطون هذه النطاقات لسبب ما، وفعل ذلك راجع إلى أنه إذا استطاع الفرد أن يساوي، بمقياس ما، الأصناف في أحد النطاقات بتلك التي في نطاق آخر، فمن المرجح أن يكون من الممكن شراء أو إنتاج صنف واحد بقيمة رخيصة في أحد النطاقات، ثم يباع بسعر أعلى في نطاق آخر، حاصدا ربحا من الفارق. كما يشير إلى أن الفرد الذي يضطلع بمثل هذا النشاط هو تاجر حر، ومن الواضح أنه كذلك كما هو مبين في الأمثلة أعلاه، وهذا مجددا شخص يقف بين الوحدات البنائية الاجتماعية، التي هي، في هذه الحالة، مع ذلك، نطاقات منفصلة للتبادل عوضا عن شبكات من الأفراد (انظر بارث 1967).

وفي دراسة حالة من الحالات، يصف بارث (1967) الفور السودانية Sudanese Fur، وهي قبيلة كان فيها العمل والمال غير قابلين للقياس (ذلك لأن أجر العمل كان ينظر إليه باعتباره مهينا) وكانت منتجات معينة مثل الذرة وبيرة الذرة لا تُبادَل بالمال ولكن كانت تُنتَج لتُبادَل بالعمل الجماعي، مثل المساعدة في بناء بيت. إن نطاق التبادل المالي كان موجودا، حيث الطعام والأصناف المفيدة الأخرى كانت تُبادَل مقابل النقود. وظهر التجار العرب في الميدان، كونهم غرباء، ولم يتعرضوا للمفاهيم المعيارية المحلية، فاستأجروا عمالا محليين لزراعة الطماطم، حيث دفعوا البيرة مقابل العمل. وحيث إنه لا البيرة ولا مجهود العمل كانا يُبادَلان بالنقود بين قبيلة الفور، كان العمال غير مدركين أن القيمة النقدية للطماطم في النطاق التجاري تفوق بمراحل قيمة البيرة التي سددت قيمة عملهم، وأن التجار حصدوا ربحا وفيرا من بيع الطماطم.

ووفق كيرزنر وبارث، فإن التاجر الحر الذي يربح من المراجحة عبر فجوة بنائية اجتماعية، ومن خلال المفهوم المحدود للسلطة الذي يعرف نظرية التبادل، يمكن القول إنه أكثر قوة من الآخرين؛ ذلك بأنه يحصل على شروط أفضل للتبادل التجاري. ولكن هل يمكن لمثل هؤلاء التجار أن يصبحوا أقوياء بطرق أكثر توسعا؟ إن الإجابة عن هذا السؤال في الأغلب تقع فيما إذا كان يمكن له أن يستمر في الاستفادة من الفجوة البنائية الاجتماعية المُستَغَلة أو ما إذا كانت ستُغلَق، مما سينهي مصدر الربح. إن كلا الكاتبين توقع النتائج الأخيرة، وهو ما سيبدد سلطة السمسار. تخيل كيرزنر التاجر الحر شخصية يقود نشاطه إلى موازنة عن طريق إنهاء القصور الذي تسببه الأسعار المختلفة في الأسواق المنفصلة. لقد كان اعتراضه على النظرية المعيارية الاقتصادية الكلاسيكية-المتجددة ليس بسبب كونه توقع أن تتوازن الأسواق، ولكن لأنه تخيل أن هذه الأسواق ستفعل ذلك أوتوماتيكيا، من دون آلية واضحة، معتمدة، بدلا من ذلك، على الدلالة الواريسية Walrasian auctioneer(*) الخيالية. وفي تقريره، فالموازنة مازالت تحدث ولكن من خلال عملية ديناميكية ناتجة عن وجود فاعلين حذرين. وعلى نحو مشابه لهذا الرأي، يقول بارث إن التجار، بالطريقة التي عرفهم بها، كانوا غاية في الأهمية لتطور الاقتصاد في البلد، بما أن النطاقات المنفصلة للتبادل قد قدمت شكلا من أشكال الرجعية الاقتصادية التي فرضت أعباء على أفضل استعمال للعوامل المنتجة بسبب العوائق حول المعلومات والحركة. وأعتقد أنه من العدل القول إن كلا الكاتبين، والقادمين من تقاليد فكرية مختلفة تماما، قدم رغم ذلك نسخا مختلفة من نظرية التحديث المتفائلة في منتصف القرن العشرين.

إن مشكلة كلا التقريرين هي أن التاجر الحر الذي يربح من الربط والسمسرة بين الكتل المنفصلة من البناء أو التبادل الاجتماعي لديه دافع قوي لكي يبقي هذه الكتل منفصلة، محافظا بذلك على قصب السبق. هناك مهمتان يجب على الفرد إنجازهما لكي يفعل ذلك. تكمن الأولى في المحافظة على الروابط في كلتا الكتلتين،

(*) نسبة إلى الدلال ليون والراس Léon Walras الذي يعتمد أسلوب تقديم العملاء لحسبة معينة لحاجتهم إلى السلعة المعروضة وأسعارهم المختلفة لها. [المترجمة].

وكما أشار بيرت (2002) Burt، ليس هذا بالأمر البسيط، خصوصا إذا أدركنا أن الرابط بالنسبة إلى الفاعل مختلف تماما عنه بالنسبة إلى المرء نفسه. وعليه، يجد أن الروابط التي توصل الثغرات البنائية لديها نسبة اضمحلال مبكر أكبر بكثير من الروابط الأخرى المسندة من الأصدقاء والزملاء المشتركين، التي تكون المحافظة عليها أسهل بكثير. أما المهمة الأخرى فهي الإبقاء على الثغرة البنائية مفتوحة عن طريق منع حدوث التعاملات التجارية الأخرى عبر القطاعات المنفصلة. ومن وجهة نظر كيرزنر، فإن هذا مستبعد لأن التبادلات التجارية التي يؤديها «المراجحون» مرئية بالنسبة إلى الفاعلين الآخرين في السوق، وهم سريعا ما سيفهمون المعلومات التي أدت إلى تحقيق الأرباح، وستختفي إمكانية الاحتفاظ بقصب السبق حين يرتبط السوقان المنفصلان بعدد من التبادلات التجارية الكافية التي ستعيد السعر الأوحد والذي تحدده النظرية. في حالة بارث، لقد كان نشاط وأرباح التجار العرب ربما مرئيا بشكل جيد لتستثير الاستياء، وعلى الرغم من أن دراسته تنقطع من دون تعقب التبعات، فإنه يشير إلى أن مقاومة نشاطهم قد بدأت تظهر (1967: 172). وقد لا يكون من قبيل المصادفة أن الاضطراب الذي حدث في السودان في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين قد تركز جزئيا على دور العرب بين المجموعات القبلية المتجذرة بشكل أعمق تاريخيا.

لاحظ التباين القوي بين صورتي كيرزنر أو بارث للتاجر الحر بصفته عاملا يقظا في التطور الاقتصادي، كاشفا عن فرص للربح عن طريق معالجة الخلل، والصورة الأكثر عجرفة للتجار التي يقترحها شامبتر (1911) Schumpeter والذي يشخصهم باعتبارهم مشاركين في «الهدم الخلاق» creative destruction. إن الرموز الخارقة مثل روكفيلار Rockefeller وكارنيغي Carnegie اللذين يطابقان القالب الشامبتيري كانا منتبهين تماما للحاجة إلى المحافظة على أفضليتهما عن طريق التحكم في التبادل التجاري بين الآخرين الذي قد يقلل من سلطتهم الاحتكارية، كما أن التشريع المضاد للشركات الكبرى(*) لهذه الفترة كان يركز على الخلل والأرباح الناتجين عندما تحول إلى تضييق غير قانوني للتجارة. إن

(*) كان يطلق عليها اسم trusts. [المترجمة].

السلطة الاحتكارية التي حصداها لم تكن «طبيعية»، ولكنها نتجت عن تلاعبهما النشط بالأسواق للمحافظة على الانفصالات التي حققت لهما أرباحا. على الرغم من أن مثل هذه الرموز هي أبعد ما تكون عن غموض «أبو الهول الإغريقي» لرموز مثل كوزيمو دي ميديجي[9]، وعليه فإنها بالنتيجة قد استثارت المقاومة التي أتت في شكل قيود قانونية، بيد أنهما سعيا إلى تغطية نشاطاتهما باعتبارها نشاطات سوقية طبيعية، وما كانا ليكونا أكثر نجاحا لولا سلسلة من «المشهرين» muckrakers في بداية القرن العشرين الذين كشفوا عما فعله هذان خلف الكواليس، كما حدث مع فعلة إيدا تاربيل (1904) Ida Tarbell الشهيرة تجاه شركة ستاندارد أويل Standard Oil لروكفيلار، التي فُضَّت عن طريق قرار تاريخي للمحكمة العليا في العام 1911. أشير كذلك إلى أن تركيز روجر غولد على حاجة السماسرة إلى أن يظهروا بوصفهم لا يسعون إلى تأمين أنفسهم لكي يثبتوا صدقهم، هو مؤشر تجاه سبب واحد في أن هؤلاء الذين يقدمون على ذلك يُولِّدون أنواعا من المقاومة التي يواجهها السماسرة الاستغلاليون من قِبل التجار العرب تجاه جون دي روكفيلار.

ولتطوير هذه الحجة أكثر يجب أن نلاحظ أنه على الرغم من أن كيرزنر وبارث يشتركان في مفهوم حول التجار باعتبارهم هم الذين يكسبون الأرباح عن طريق إيصال نطاقات التبادل التجاري المنفصلة سابقا، فإن كيرزنر يتخيل شخصية تربط بين سوقين متشابهين في كل شيء، باستثناء كونهما منفصلين. وإن بطل بارث في الرواية، على صعيد آخر، يقدم على شيء أكثر تعقيدا، رابطا النطاقات التي تحتوي على مجموعات من المبادلات المنفصلة تماما، ودوائر مختلفة من البضائع والخدمات. في حالة كيرزنر يتخيل الفرد أنه لا يوجد هناك أشخاص مشتركون بين السوقين، بحيث يمكن للتاجر الحر عبرهما أن يراجح، أما في حالة بارث، فقد يكون الأشخاص في النطاقين متشابهين تماما أو على الأقل متداخلين، بيد أن التبادلات مختلفة؛ وذلك بسبب فكرة ما مسبقة حول ما يمكن تخيله ليكون متوافقا مع ذلك. وعليه، بينما تنشغل شخصية كيرزنر في تعامل تجاري مألوف لجميع المشتركين فيه، فإن شخصية بارث مبدعة أكثر، منتجة نوعا جديدا تماما من التعامل، مبادِلة لأشياء كانت متخيلة سابقا باعتبارها غير قابلة للتقييم أو المبادلة.

هذا الإبداع، على رغم ذلك، مبني على الإخلال بالممنوعات الأخلاقية السابقة، ويدل على أنه لايزال هناك مصدر آخر للمقاومة.

4-3-3: السمسرة، والسلطة، والنخبة، و«العوالم الصغيرة»

مع تحويل تركيزنا إلى أماكن أكبر، أشير إلى أن الأسئلة حول السمسرة والتجارة الحرة هي ذات صلة بالأدبيات والنقاشات التي تتزايد باستمرار حول الشبكات المعقدة و«العوالم الصغيرة». إن التجارب الذكية في الأعوام 1960 لستانلي ميلغرام Stanley Milgram استخدمت أسلوبا مطورا من سلسلة الرسائل التي فحصت طول سلسلة المعارف التي تربط أي فردين، يُختَاران عشوائيا في الولايات المتحدة. أطلق ميلغرام على هذا الموضوع اسم «مشكلة العالم الصغير» small world problem وذلك بعد الردود الواردة من غرباء في حفل رسمي إجباري، وهم الذين اكتشفوا بشكل غير متوقع معرفتهم بشخص مشترك بينهم. وهذه النتائج أشارت إلى أن أطوال السلاسل النسبية التي تربط أفرادا عشوائيين هي على غير المتوقع صغيرة، في حدود الستة، كما جرى تأكيد ذلك في أبحاث لاحقة (انظر على سبيل المثال، دودز Dodds، ومحمد Muhamad، وواتس Watts و2003 تعليقي على إثر ذلك، غرانوفيتر Granovetter 2003). لقد انطلقت دراسات شبكية معقدة في الأعوام 1990، في جزء منها بسبب الارتفاع المطرد في قوة الكمبيوتر التي وصلت إلى مكاتب معظم الباحثين. بث واتس Granovetter وستروغاتس(1998) Strogatz، تحديدا، حياة جديدة في مشكلة العالم الصغير عن طريق تقديم تركيبات أكثر تحديدا والسماح برؤية جديدة لتقتحم الظروف التي قد نرى من خلالها نتائج شبيهة بتلك التي وجدها ميلغرام.

إن المفارقة في أبحاث ميلغرام أن معظم الناس بشكل أو بآخر محتوون ضمن تكتلات، وعليه فإنه من المفاجئ أن مسافات المسار بين الأشخاص المختارين عشوائيا منخفضة جدا. أشار واتس وستروغاتس (1998) إلى أنه في رسم بياني عشوائي – رسم بياني يختار فيه الناس أصدقاءهم عشوائيا – سيكون هناك عدد قليل جدا من التكتلات، حيث إنها تنتج عن الاختيار أو الارتباط بالآخرين الذين يعرفهم أصدقاؤك أصلا، بالكاد عشوائيا. ولأن التكتلاتية أو «التعنقد» clustering (كما يطلق عليه في

هذا العمل)، هي التي تجعل الوصول إلى آخرين عشوائيين أكثر صعوبة في الشبكة، فإن مسافات المسار- العدد الأدنى من الروابط من شخص إلى أي شخص آخر («الجيوديسية» geodesics في لغة نظرية الرسم البياني) - يجب أن تكون منخفضة في شبكة عشوائية، وفي المقابل مرتفعة في شبكة مزدحمة. حاكى واتس وستروغاتس (1998) الشبكات المزدحمة جدا، وكما كان متنبأ به، فإن مسافات المسار تجاه الآخرين العشوائيين كانت مرتفعة. بيد أنه عندما «أعادوا توصيل» الروابط في العناقيد بنقاط شبكية عشوائية أخرى ضمن الشبكة كلها، اندهشوا لوجود أنه بعد مقدار قليل جدا من إعادة الشبك - فقط نسبة قليلة من الروابط - فإن طول المسار النسبي قد انخفض بشكل كبير حتى أنه لم يكن مختلفا كثيرا عن رسم بياني عشوائي، ومع ذلك فإن الشبكة بمجملها بقيت شديدة التكتل، هذا ما أسموه «عالما صغيرا». ما حدث هو أن عددا كافيا من الروابط التي أُعيد شبكها خلقت «طرقا مختصرة» بين التكتلات التي رفع عددها الاتصال الإجمالي بشكل كبير، حتى إنه، وعلى عكس التوقعات النظرية، كانت التجمعات المتزايدة مترافقة وأطوال مسارات منخفضة، تماما كما وجدها ميلغرام للعالم التجريبي الفعلي.

بينما أكد باحثو الشبكات المعقدة فكرة الاتصال، فإن العوالم الصغيرة لواتس وستروغاتس تبدو كذلك مثل البناءات التي كنا نناقشها من حيث علاقتها بالسلطة، حيث إن الأفراد على كلا الطرفين من الروابط «مختصرة الطرق» يقفون في الثغرات البنائية، ولذا فإنهم يملكون إمكانية أن يصبحوا أقوياء أو مؤثرين و/أو ناجحين. هذا هو فقط الوجه الآخر لطول المسار المخفض بدرجة كبيرة: يمكن أن يكون هذا التخفيض راجعا إلى روابط عدد صغير من الأشخاص، الموجودين من ثم في مواقع شبكات استراتيجية. وعليه فإن شبكات العالم الصغير تقدم فرصة لهؤلاء الموجودين في مثل هذه المواقع ليكتسبوا سلطة اقتصادية و/أو سياسية. لقد بدأت الأبحاث في السنوات الأخيرة تبحث في كيفية وإمكانية تحقق ذلك في الاقتصاد.

إن أحد أسباب كون ذلك مثيرا للاهتمام راجع إلى ربطه بين تقليدين بحثيين حول السلطة واللذين انطلقا بشكل منفصل وبتركيزات ومستويات من التحليل مختلفة تماما. إن أحدهما هو العمل الذي كنت أناقشه والذي يحلل الموارد الموقعية للسلطة في الشبكات الاجتماعية للتبادل التجاري والنشاط السياسي/ الاقتصادي؛ والآخر هو

تقليد قديم لدراسات السلطة، يركز على النخبة التي تتحكم في المؤسسات السياسية والاقتصادية للمجتمعات التي تعد وحدتها وتماسكها موضوع تحليل وخلاف طويلي الأمد. وهذا العمل مرتبط بأسماء مثل فيلفريدو باريتو Vilfredo Pareto، وغيتانو موسكا Gaetano Mosca، وسي. رايت ميلز C. Wright Mills، الذين أصبح كتابهم في العام 1956 المعنون بـ «النخبة السلطوية» The Power Elite بيانا رسميا للعديدين، خصوصا بين اليساريين، الذين كانوا ينظرون إلى النخبة باعتبارها متمسكة بالسيطرة غير الديموقراطية على الكثيرين من قِبَل القلائل. إن جزءا كبيرا من هذا التقليد كان يؤكد أهمية الشبكات الاجتماعية، ولكن في حقبة خالية من أدوات نظرية الشبكة المعقدة الحديثة. وفي قمة هذه التقاليد البحثية هناك أعمال أوسيم (1984) Useem ومينتز Mintz وشوارتز (1985) Schwartz التي تصوغ بوضوح مفاهيم التحكم النخبوي باعتباره ظاهرة شبكية، وتبدأ بتطبيق الأدوات التحليلية الحديثة على المشكلة.

لقد أوضحت أبحاث ميلز Mills التشابهات والاختلافات من منطلق تحليل شبكي اجتماعي واضح. إن دراسات السمسرة التي شرحتها تنحرف عن تلك الخاصة بتبادلات المجموعات الصغيرة من حيث تقديمها الهوية والمحتوى المؤسسي باعتبارهما مهمين وسببين لأهمية السمسرة. إن أبحاث ميلز ومحللي المستوى الكلي لسلطة الآخرين تستند بشدة إلى أهمية المحتوى المؤسسي. ويؤكد ميلز أنه لكي تكون لديك سلطة «يتطلب ذلك النفاذ إلى المؤسسات الكبرى» (11: [1956] 2000) وأنه إذا ما نظرت إلى «المائة رجل الأقوى في أمريكا... بعيدا عن المناصب المؤسسية التي يشغلونها الآن... فإنهم سيصبحون ضعفاء وفقراء وغير محتفى بهم»[10]. لقد كان ميلز يفكر تحديدا في السلطة الناتجة عن المناصب في الشركات الرفيعة، حيث إنه بقوله «النخبة السلطوية» كان يعني «الدوائر السياسية، الاقتصادية والعسكرية التي تشكل باعتبارها مجموعة معقدة من العناقيد المتداخلة، القرارات التي لها على أقل تقدير تبعات محلية» (18).

إن اهتمامه بـ «العناقيد المتداخلة» overlapping cliques هو الرابط لنقاشنا. ويؤكد أهمية هؤلاء الذين يتحركون بسهولة بين المحتويات المؤسسية، ومن ثمة يتمتعون بمناصب حدودية حساسة، مثل اللواءات المتقاعدين الذين ينضمون إلى

مجالس الإدارات (214)، و«الأميرال الذي هو مصرفي ومحامٍ كذلك والذي يترأس لجنة فدرالية مهمة، ورئيس الشركة التنفيذي الذي كانت شركته إحدى أهم شركتين أو ثلاث من كبار منتجي المواد الحربية، والذي هو الآن وزير الدفاع، واللواء في زمن الحرب الذي يتوشح بالملابس المدنية ليجلس في لجنة سياسية، ثم يصبح عضوا في مجلس إدارة لشركة اقتصادية رائدة» (288). بسبب أدوارهم المتعددة، المتزامنة مع بعضها أو المتتابعة، فهم «بكل أريحية يتعدون خصوصية المصلحة في أي من هذه الأوساط المؤسسية... هم يربطون الأنواع الثلاثة من هذه الأوساط بعضها ببعض» (289). ويضيف أنه في كل دائرة من الدوائر النخبوية هناك «قلق تجاه توظيف وتدريب خلفاء بوصفهم رجالا» بمقاييس مجلس الإدارة، «أي، بوصفهم رجالا قادرين على اتخاذ قرارات تشمل جهات مؤسسية مختلفة عن جهاتهم» (294-295). هذا التداخل والتبادل لا يشكل فقط مجموعة مركزية قوية ولكن كذلك يوحد هذه المجموعة من حيث مظهرها، وصياغتها وقراراتها. وهنا يجب أن نميز بين السماسرة من نوع tertius iungens الذين نُوقشوا سابقا، وأيضا التشابه مع سماسرة بارث الذين يكسبون عن طريق ربط الأوساط والتعاملات التجارية من الأنواع المختلفة تماما التي كان يعتقد سابقا أنها غير ذات صلة أو غير قابلة للقياس. إن اتساع رؤيتهم كذلك تجعلهم مرجحين لأن يبدوا أكثر استقامة عوضا من أن يبدوا ضيقي الأفق أو انتهازيين.

إن ميلز وخليفته الفكري جي ويليام دومهوف G. William Domhoff (2013) هما غير معتادين في أدبيات النخبة الاقتصادية من حيث تأكيدهما على التداخل بين النخبة بين المحتوى الاقتصادي والمحتويات الأخرى، مثل المحتوى السياسي والعسكري. إن معظم الأدبيات تركز بشكل أكبر على السؤال حول ما إذا كانت هناك نخب مثبتة مركزيا بداخل عالم الشركات الكبرى المتلاصقة والمؤثرة. الكثير من هذا العمل يأتي من تقليد بحثي معين حول النخبة وشبكاتها وحول «الإدارات المتداخلة»؛ أي التداخل في عضوية أعضاء مجلس الإدارة بين الشركات والذي كان منذ أوائل القرن العشرين بمنزلة أداة مانعة للشك في التنسيق غير القانوني (10). ولأن شركتين بمدير واحد مشترك أو أكثر يمكن اعتبارهما «متصلتين»، فإن شبكة مثل هذه الشركات واتصالاتها، والتي عادة

ما يطلق عليها فقط اسم «شبكة متصلة» interlock network، لطالما كانت موضوع التحليل.

إن أوسيم (1984) Useem قد استخدم مثل هذه التحليلات باعتبارها قاعدة ليجادل بأنه في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، هناك «دائرة داخلية» للشركة، تتحكم في النشاط السياسي للشركات الكبرى، وعليه فهي شديدة التأثير. مثل غيره من المحللين الحاليين؛ يرفض أوسيم فكرة أنه حين تضع شركة موظفا في مجلس إدارة شركة أخرى، فإن ذلك يكون بغرض تسهيل التحكم أو موازنة المبيعات أو الإستراتيجية. عوضا عن ذلك، يجادل بأنهم يقْدمون على ذلك من أجل الحصول على «مسحة تجارية» business scan ؛ أي المعلومات التي تحتاج إليها الشركات الكبرى حول ما يحدث في السياسات الحكومية، وعلاقات العمل والأسواق والتكنولوجيا والممارسات التجارية (41-48). ومن ثم، تسمح الشركات الفردية لموظفيها الكبار بصرف وقت ثمين في مجالس إدارات أخرى لأسباب لها علاقة فقط بأهدافهم. ليس لديهم غرض أكبر، ولكن النتيجة هي أن مجموعة «تستطيع أن تصعد فوق التشرذم التنافسي للشركات المتعددة التي تشكل قاعدتها لتشغل نفسها بالمواضيع الكبرى التي تؤثر في جماعة الشركة الكبرى بمجملها» (57)، ذلك بأن ما يسميه أوسيم المصالح «الممتدة طبقيا» classwide interests بدلا من تلك المصالح الضيقة للشركات المنفردة، تنتصر عندما يدخل قياديو الشركات المجال السياسي. ويشير كذلك إلى أن تمييز الأفراد الذين يحملون قدرات إدارية متعددة موصل أيضا باتجاه «مجموعة أكثر اتساعا بكثير وأكثر تشابكا من العلاقات الاجتماعية غير الرسمية» مثل عضويات الأندية (66-68). هذا أحد أسباب كون «الدائرة الداخلية» متماسكة بصفتها مجموعة.

لقد أظهرت أبحاثه أن المديرين الذين يشتغلون في أكثر من مجلس إدارة لهم مثل الضعف عند أقرانهم لشغل مناصب حكومية عليا (78: 1984)، وكانوا عموما أكثر تأثيرا. على سبيل المثال، الجامعات التي تملك عددا أكبر من أعضاء «الدائرة الداخلية» في مناصب الأمناء، كان لهم حظ أكبر من المساهمات (85). إن لهذه «الدائرة الداخلية» تشابها أسريا مع فكرة «السلطة النخبوية» لميلز،

حيث يؤكد أوسيم النظرة العريضة لمثل هؤلاء الأفراد، الذين يجعلهم تنوع خبراتهم ومعلوماتهم أقل محدودية، وهم بكل تأكيد عندما يكونون في مناصب حكومية يصبحون معرضين للأعراف غير الرسمية بداخل مجموعتهم التي تردع أي التماس خاص بقطاعهم أو بشركتهم (95). من جهة أخرى، إن المصالح «الممتدة طبقيا» للدائرة الداخلية، في تقرير أوسيم، قد أدت إلى مناصب سياسية أكثر اعتدالا، وبعض التركيز على مجمل المسؤولية الاجتماعية، ويقول إن هذه المجموعة قد تصرفت باعتبارها المطبِقة للمعايير الاجتماعية الكاملة ضد الشركات التي انحرفت بعيدا عما كان ينظر إليه في ذلك الوقت بوصفه مقبولا اجتماعيا (141-143). «إن الموظفين والمديرين الذين يدورون في الدائرة الداخلية، سيكونون أكثر تقبلا للحجج التي تقول إن سياساتهم قد تكون مدمرة للعمل التجاري ككل»، في حين إن هذه الشركات التي هي في المواقع الثانوية هي أكثر صعوبة من حيث الانسجام(145). ومن جهة أخرى، يعتقد أنه، جزئيا لأن صعود الدائرة الداخلية أتى تجاوبا مع انخفاض في الربحية وارتفاع في التنظيم، فإن هذه المجموعة قد ساعدت في توجيه أموال التجارة بشكل متزايد تجاه الحملات السياسية، ومارست دورا في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة في العام 1980 في التحول السياسي المحافظ الذي أعلنه ريغن وثاتشر، حيث ضُيّق على صرف كلتا الحكومتين تجاه الخدمات الإنسانية والبرامج الاجتماعية وتنظيم التجارة.

لقد كان أوسيم يعتقد أن التماسك المتزايد لسماسرة الدائرة الداخلية، الذي يؤرخه في السبعينيات والثمانينيات، «يبدو مستمرا بالتأكيد. إن الحركة الحتمية للسنوات الأخيرة كانت تجاه مزيد من التماسك، وتشرذم أقل» (172). ولقد ربط أوسيم هذا المنحى ليس فقط بالتغيرات البيئية، ولكن كذلك بالتحرك بعيدا عن التحكم في الشركات من قبل العائلات ولاحقا من قبل المديرين إلى حالة حيث المؤسسات الكبيرة مثل صناديق الاستثمار المشترك وصناديق التقاعد تمتلك أغلب الأسهم في الشركات الكبرى، حتى إن الشركة المفردة تصبح أقل أهمية باعتبارها وحدة، وهي الحالة التي يسميها «الرأسمالية المؤسسية» .institutional capitalism

بيد أنه في السنوات الأخيرة، يقول طلبة النخبة والسلطة إن المنحى الذي التزم به أوسيم كان يتلاشى إبان ما كان يكتب عنه. يقول ميزروتشي Mizruchi (2013)، على سبيل المثال، إن النخبة المؤسساتية لفترة ما بعد الحرب العالمية الثانية كانت تتراجع في سبعينيات القرن الماضي. مع بداية حلول الثمانينيات، فإن «النخبة المعتدلة، الواقعية والمنظمة جيدا والتي كانت موجودة في قمة العالم المؤسسي منذ الأربعينيات على الأقل [«الدائرة الداخلية» لأوسيم] بدأت بالاختفاء» (221). وبحلول التسعينيات فإن النخبة المؤسساتية قد تحولت من كونها هذه الدائرة الداخلية لأن تكون «مجموعة من الشركات، قوية في قدرتها على الحصول على أرباح محددة لأنفسها، بيد أنها لم تعد قادرة أو مستعدة لمواجهة المواضيع التي تهم الجماعة التجارية الكبرى أو المجتمع الأكبر» (269).

وبينما كان مينتز وشوارتز (1985) يبحثان تزامنا مع بحث أوسيم، اقترحا أن الدائرة الداخلية للاقتصاد كانت تحديدا محتلة من قبل البنوك التجارية والشركات المالية الأخرى، التي كانت مركزية في الشبكات المتداخلة جزئيا بسبب التحكم في المورد الحيوي لرأس المال الذي يحتاج إليه عديد من الشركات الصناعية. بيد أن ميزروتشي Mizruchi ودافيس Davis يبينان أنه خلال نهايات القرن العشرين، أصبحت البنوك التجارية أقل مركزية في الشبكات المتداخلة، وأقل تأثيرا في الاقتصاد؛ ذلك لأن الشركات المحتاجة إلى رأس المال اعتمدت بشكل متزايد على الأوراق المالية التجارية، التي كان وسطاؤها هم البنوك الاستثمارية التي كانت تشتريها الأسواق المالية وصناديق التقاعد.

وفيما أخذ التنظيم ينحسر في الثمانينيات، أصبح التمويل المصدر الرئيس للأرباح المؤسساتية، حيث هيأت البنوك الاستثمارية موجة استيلاء ضخمة، أدت إلى اختفاء ثلث قائمة Fortune 500. في هذه البيئة الجديدة أصبح الرؤساء التنفيذيون أقل مناعة، مما أعطاهم وقتا أقل ليأخذوا مصالح الجماعة التجارية بعين الاعتبار، ناهيك عن المجتمع ككل (ميزروتشي 2013: الفصل السابع). ويشير كل من ميزروتشي ودافيس (2009b ;2009a) إلى الهبوط المستمر للإنتاج في الولايات المتحدة، وهو ما يعني أن «الشركات الضخمة قد فقدت مكانتها

باعتبارها ركائز محورية للبناء الاجتماعي الأمريكي» (2009a: 27). يتزايد الآن امتلاك الشركات من قبل المستثمرين المؤسسيين. بينما يُعد هؤلاء المستثمرون سلبيين بشكل ملحوظ في حوكمة الشركات» (2009a :32) كما ذهب أيضا إلى ذلك رو (1994) Roe، فإن ممتلكاتهم الواسعة تعني أن سعر السهم يصبح المقياس الساحق لأداء الشركات – وهو ما يعنيه ارتفاع «قيمة المساهمين» shareholder value (Davis 2009a: 32-33)، (Davis 2009b: 77-88).

يقترح ميزروتشي أنه بما أن المساهمين المؤسسيين كانوا معنيين فقط بالعوائد الاستثمارية، كما هو مناسب لدورهم بوصفهم وكلاء عن المستثمرين، فإنه كان على الرؤساء التنفيذيين أن يركزوا على سعر السهم ليتفادوا أي استيلاء. أدى ذلك إلى فراغ في القيادة المؤسسية. في هذا السياق أصبحت «الدائرة الداخلية» ثرية، ولكنها ليست عالمية، وأصبح العمل التجاري «غير فاعل بشكل متصاعد» باعتباره مؤثرا شاملا. ويقارن أزمة 2008 بأزمة 1907، التي حشد خلالها جاي. بي. مورغان J. P. Morgan مساندة فاعلين نخبويين آخرين من أجل النظام المالي، وعمل على تفعيل القانون الذي من شأنه أن يثبت النظام. فلو كانت هناك في سنة 2008، على حد قوله، نخبة مؤسسية جيدة التنظيم قادرة على العمل مع الدولة لضمان عمل النظام بطريقة منظمة ومتوقعة، لما وقعت الأزمة (ميزروتشي 2010). بدلا من ذلك، فإن هؤلاء المسؤولين عن بنوك الاستثمار والبنوك التجارية، والذين حصدوا فوائد جمة مما بدا بعد ذلك أنه استثمارات واستراتيجيات خطيرة و«سامة»، لم يكن لديهم شعور قوي بالمسؤولية تجاه الصحة العامة للنظام، ولكنهم ركزوا عوضا عن ذلك على الأرباح قصيرة المدى، التي جمعوها بنسب مهمة جدا حتى انهار البناء أخيرا حين انفجرت «الفقاعة» التي صنعوها. وثمة حجة مشابهة أطلقها جونسون Johnson وكواك (2010) Kwak، اللذان أشارا إلى ستة بنوك ضخمة باعتبارها «حكم الأقلية» oligarchy المؤسسي الجديد، وهي في تقريرهما، نخبة تركز فقط على ميزاتها عوضا عما هو الحال بالنسبة إلى الاقتصاد ككل، وعليه فإن ذلك يتماشى مع تقرير ميزروتشي حول تطور النخبة المؤسسية.

هل يمكن للأعمال البحثية حول «العوالم الصغيرة» أن تقدم طريقة لدراسة مثل هذه المقترحات كميا؟ اقترحت أعلاه أن الفاعلين، الذين ترتبط علاقاتهم بعناقيد منفصلة من الشبكات، كانت لديهم الفرصة لحشد القوى. بيد أنه لا يوجد هناك ضمان في دوام تفعيلهم هذه الفرصة، وعليه فإن السؤال هو حول كنه وماهية الظروف التي يقدمون فيها على ذلك. كان أوسيم يكتب قبل تجديد الاهتمام إبان التسعينيات بالعوالم الصغيرة، بيد أن حجته حول «الدائرة الداخلية» باعتبارها مركزا مكونا من أفراد ربطوا معا ما كان ليكون أجزاء متباينة من الاقتصاد، تشير إلى أن الشرط الضروري لمثل هذه الدائرة في التأثير هو تحديدا خاصية العالم الصغير؛ وهي شبكة شديدة «التعنقد» ذات مسافات منخفضة للمسارات بين العناقيد، وذلك بسبب مجموعة من العقد التي توفر الطرق المختصرة بينها. إن الأبحاث اللاحقة حول العوالم الصغيرة لدافيس Davis، يوو Yoo، وبيكر Baker (2003) تساءلت حول ما إذا كانت خسارة البنوك للمركزية والانخفاض في التركيز الإجمالي للنشاط الاقتصادي في الثمانينيات والتسعينيات سببا ربما في تغيير درجة الاتصال بداخل الشبكة المكونة من تشابكات مجالس الإدارات. لقد وجدوا أن إجراءات العالم الصغير كانت فعليا متطابقة في السنوات: 1982، 1990، و1999.

إن هذه الفكرة تطرح السؤال حول ما إذا كان يمكن لهذه النتيجة أن تكون متوافقة مع صورة ميزروتشي لبناء بلا نخبة متماسكة في المركز. يكمن دليل مهم في ملحوظة أنه بما أن عددا صغيرا جدا من الروابط عبر التكتلات هو كافٍ لتطويع صبغة العالم الصغير (انظر واتس وستروغاتس 1998)، فإن هذه الصبغة قد تكون متوافقة مع عدد متنوع من الحالات. يقول دافيس، ويوو وبيكر (2003: 322) إن ذلك سيحدث ببساطة عندما تفضل مجالس الإدارات أن تعين المديرين ذوي العلاقات القوية بالمجالس الأخرى، وذلك لأي سبب كان. وعليه فإن هناك انفصالا بين إجراءات الشبكة ونتائج السلطة؛ إن موقع الشبكة، وبنيتها وحدهما – اللذين يُجردا من السياق الاجتماعي والمؤسسي – لن يخبرانا بما نحتاج إلى معرفته عن القوة. لم يفترض أوسيم، مثل ميلز قبله، فقط وجود مجموعة مركزية من الأفراد الذين ربطوا تكتلات متنوعة، ولكن أيضا أن هذه المجموعة المركزية انهمكت في نشاطات اجتماعية واقتصادية وسياسية، جمعتهم

معا ووسعت منظورهم، وخلقت قيادة مترابطة عالمية. فما إن تفقد المجموعة المركزية الرئيسة من البنوك التجارية والشركات المصنعة الضخمة، والمتعهدون العسكريون، موقعهم المهيمن، قد يكون هذا مؤشرا إلى أن مجموعة السماسرة المرشحين الذين كانوا مسؤولين عن المعطيات المرتفعة للعالم الصغير لم تعد لديهم قواسم مشتركة كافية ليبقوا مترابطين أو ليطوروا منظورا أوسع. إذا كان الوضع كذلك، فإن وجود عالم صغير يخبرنا بأنه من الممكن لنخبة مركزية أن تتكون، بيد أنه ليس شرطا كافيا لمثل هذا التكون. ولم يعرف كل من أوسيم، في تقريره الأكثر نوعية، ولا حتى دافيس، ويوو، وبيكر، في تقريرهم الأكثر كمية، أو يحللوا المجموعة من الناس المسؤولة عن خلق العالم الصغير بالطريقة التي ستكون مطلوبة لفهم كيفية وإمكانية استخدامهم السلطة في الاقتصاد.

والواقع أن الأبحاث التالية حول بناء شبكات القرن الحادي والعشرين تظهر أن العديد من القوى قد تجمعت لتقلل من أهمية بنيات العالم الصغير، ومن ثم وجوده في الاقتصاد المؤسسي. وإن بعضا من هذه أشيرَ إليها من قِبل تشو Chu ودافيس Davis في ورقتهما البحثية التي تهدف إلى الإجابة عن سؤال: «من قتل الدائرة الداخلية؟» (2015). وحتى نفهم ما إذا كان هؤلاء الذين يخلقون «عالما صغيرا» من خلال علاقاتهم في شبكات منفصلة بعضها عن بعض مجموعة متماسكة وقوية، فإن الخطوة الأولى المهمة هي فحص ماهيتهم وكيفية وصولهم إلى موقعهم. يوضح تشو ودافيس أنه في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين، تغيرت الطريقة التي يُختار بها المديرون الذين صنعوا التشابكات في شكلين مهمين: أي نوع من الناس هم، وما أهمية علاقاتهم السابقة؟

خلال معظم القرن العشرين، كان مديرو الشركات الكبرى في معظمهم ذكورا ذوي بشرة البيضاء، وهؤلاء الذين صنعوا التشابكات استنادا إلى خدمتهم في مجالس إدارات متعددة كانوا تقريبا في مجملهم كذلك. لقد تغير ذلك في الربع الأخير من القرن، عندما بدأت النساء والأقليات يأخذن بشكل متزايد مواقعهن في مجالس إدارات الشركات. بلا شك، بحلول العام 2002، كان أربعة من أفضل خمسة مديرين، ذوي علاقات قوية في أكبر 1500 شركة - كما عُرفت من قبل ستاندرد آند بورز Standard and Poor's - من أصحاب البشرة السوداء

(تشو ودافيس 10 :2015). ولكن لما أصبح مزيد من المديرين من فئة النساء والأقليات، أفسحت البناءات المتماسكة التي شكلتها نخبة من الرجال البيض الذين كانوا يحتلون أعلى درجة في العالم المؤسسي، المجال لمجموعة أكثر تمثيلا من الأفراد، الذين هم كذلك ذوو إنجازات ضخمة ولكنهم لم يكونوا أقوياء بصفتهم أفرادا منفصلين، ولم يكونوا مجموعة متماسكة، ولم يربطوا القطاعات المؤسسية المختلفة بالطريقة التي عرّفها ميلز وأوسيم، ولم يُختاروا – وبشكل مطرد – فقط من أجل علاقاتهم المتعددة.

ومع نهاية القرن العشرين، فقدت البنوك موقعها كأكثر أنواع الشركات المركزية في شبكة الشركات المتشابكة. ولكن على الرغم من ذلك، فإن الشبكة المؤسسية بقيت متواصلة بشدة (أطوال المسارات القصيرة) لأنه كانت لاتزال هناك «مجموعة مركزية من المديرين قوية العلاقات» (7). بيد أنه ومع دمقرطة عملية اختيار المدير، وانتقاء المديرين الذين لم يكونوا أشخاصا أقوياء في حد ذاتهم، فإن الدافع إلى اختيار مديرين خدموا في عدة مجالس إدارات، قد انخفض. (يذكر ذلك بتعليق سي. رايت ميلز C. Wright Mills، المشار إليه أعلاه، أن الأفراد الأقوياء، من دون انتماءاتهم المؤسسية، لن يكونوا أقوياء مطلقا). إضافة إلى ذلك، ما إن تصبح الفضائح المؤسسية اعتيادية، فإن إغفال المدير لما فعلته المؤسسات أصبح معضلة، فبالنسبة إلى هيئات المحاصصة المؤسسية المهتمة بالإصلاح الحوكمي المؤسسي، تشكل الخدمة في مجالس إدارات عدة إنذارا خطيرا (تشو ودافيس 10 :2015)، حيث بدأت المؤسسات في الحد من عدد مجالس الإدارات التي قد يشتغل فيها موظفوها. لقد وجد تشو ودافيس أنه في حين إنه في سنة 2000 كان لدى 62 مؤسسة أكثر من 20 مديرا متشابكا مع آخرين، لم يكن بحلول العام 2010 هناك سوى مدير عام واحد. في العام 2000 (15)، شارك 17 مديرا في ستة أو أكثر من مجالس الإدارات، و44 في خمسة مجالس. وبحلول العام 2010 لم يكن هناك أي مشارك في ستة من المجالس وشارك فقط 11 في خمسة منها (16). ومع انخفاض «الارتباط التفضيلي» preferential attachment – وهو تفضيلك التعيين في مجلس إدارتك أفرادا في مجالس إدارات عدة مسبقا – تفقد الشبكة بمجملها خاصية «حرية النطاق» scale-free التي جعلت النخبة المتماسكة ممكنة

(انظر باراباشي Barabasi 2002). لقد أكد باحثون مثل أوسيم وميلز كيف أن التشابكات ووجود أفراد يربطون أو يسمسرون بين القطاعات المؤسسية المختلفة، قد خلق ودمج نخبة قيادية، وعمل على تعزيز الاتحاد السياسي والنظرة العريضة نسبيا؛ إن البناء الجديد لا يمكنه أن يفعل أيا من هذه، وهذا متسق مع صورة ميزروتشي لنخبة متشرذمة في أقسام، كل منها يسعى فقط إلى تحقيق مصالحه الخاصة. ويستنتج تشو ودافيس أن «الشبكة المتداخلة، لم تعد تخبرنا كثيرا عن الذي يمسك بزمام القوى في مجتمع الولايات المتحدة» (38 :2015).

وهناك سبب آخر يدفعنا إلى الحذر تجاه رابط «العوالم الصغيرة» بالسلطة في الاقتصاد هو أنه قد تسعى الشركات إلى خلق شبكات عالم صغير لعدد من الأسباب التي لا تخلق السلطةَ لهؤلاء الذين تغزل روابطهم تلك الشبكات معا. وعليه، يجد باوم Baum، شيبيلوف Shipilov، وراولي (2003) Rowley أن بنوك الاستثمار الكندية الثانوية قد تتخلص من الروابط مع التكتلات الأكثر شعبية في النقابات الاستثمارية بغرض تحسين وضعهم العام، فيما أن الشركات المركزية قد تمد يدها إلى تكتلات مركزية أخرى من أجل تثبيت منفعتهم؛ أي إن مثل هذه الروابط العابرة للكتل ترفع من استعدادات العالم الصغير، ولكن من دون صنع أفراد أقوياء. إن غولاتي Gulati وآخرين (2012)، في دراستهم لحالات التعاون بين الشركات في صناعة الحواسيب، يقترح أن فهم كيفية نشوء شبكات العالم الصغير يؤدي بنا إلى توقع دورات من ارتفاع وانخفاض العالم الصغير.

وبخلاف مجالس إدارات الشركات المتصلة، فإن التعاونيات التي يدرسونها تشتمل على مدى واسع من الأنشطة. تشتمل العوالم الصغيرة على روابط موصلة بين عناقيد الشركات. العناقيد هنا تظهر لأن المؤسسات تختار بوصفها شركاء متعاونين أولئك الذين يألفونهم، إما من خلال تعاون سابق وإما بشكل غير مباشر من خلال شركاء سابقين (451 :2012). خلال البحث عن معلومات جديدة وغير مكررة، تصنع بعض الشركات عندها روابط موصلة بين العناقيد. هذه الروابط تختصر طول المسار النسبي وتصنع صفة العالم الصغير. بيد أنه في آخر المطاف ترتفع الروابط الموصلة في عددها بكفاءة؛ وذلك لكي «تشبع المسافة بين العناقيد» (452)، مما يخلق عنقودا موحدا وأضخم حجما ويخفض التنوع الفكري والتقني الذي تعززه

العناقيد المنفصلة. هذا إذن عالم صغير آخذ في الاضمحلال. في كل هذه الشراكات، إن الأفراد الذين يصنعون الصلات يعملون بالإنابة عن شركاتهم، حيث إنهم ليسوا أقوياء في صنعهم عالما صغيرا، كما تفتقر مجموعة هذه الأفراد إلى أساس للتماسك.

وعليه فإن الفكرة الأساسية هنا هي أن هؤلاء الأفراد الذين تصنع روابطهم عالما صغيرا قد يشكلون، وبكل تأكيد، نخبة متماسكة قوية، ولكن إقدامهم على ذلك يعتمد على الظروف التاريخية والمؤسسية وعلى الطرق التي تُصنع بها روابطهم الموصلة. في إطار أكثر كلية اجتماعيا واقتصاديا، سوف نرى أن بناء الشبكة لايزال مهما جدا بالنسبة إلى السلطة، بيد أن صفة العالم الصغير مهمة فقط في ظروف خاصة، اقترحت بعضها هنا. إن الأبحاث المستقبلية حول الموصلات بين صفات العالم الصغير، وممارسة السلطة الاقتصادية، لا بد لها أن تولي عناية خاصة بهذا الإطار الأكبر حجما.

4-4: وجهات نظر ذات مستوى كلي حول السلطة الاقتصادية

لذكر مزيد عن هذا الإطار بشكل أكبر: إن الأفراد الذين يستخدمون السلطة بناء على التبعية (التحكم في الموارد التي يعتبرها الآخرون حيوية) أو الحكم الشرعي أو التحكم في الأجندة، غالبا ما تبدو لأولئك الموجودين في قبضتهم، أمرا ذا مهارة وفاعلية على نحو فريد، كما قد يكون فعلا في الواقع. غير أننا إذا ابتعدنا خطوة عن الوضع الراهن، فقد نجد أن الظروف التاريخية والسياسية والاقتصادية قد اضطلعت بدور كبير لوضع هؤلاء الأفراد، أيا كانت درجة مهارتهم، في موضع يمكنهم من بسط سلطتهم.

وعليه، وعلى سبيل المثال، يؤكد بادجيت Padgett وأنسيل Ansell، في تقريرهما عن السلطة الضخمة التي مارسها كوزيمو دي ميديجي في فلورنسا في العصور الوسطى، أن المصدر الرئيس لقدرته على فعل ذلك كان موقعه الاستراتيجي عند تقاطع الشبكات السياسية والاقتصادية والعائلية المنفصلة التي كان يمكنه أن يحركها من دون مخاطرة إدماج إحداها بالأخرى. بيد أنها كانت سلسلة من الظروف التاريخية، التي من وجهة نظر عائلة الميديجي قد يفكر فيها باعتبارها «حوادث» من حيث إنها مثلت حالة من الاتجاهات التي بزغت عن أسباب غير

ذات صلة، والتي لم تكن للميديجي أنفسهم الكثير من السلطة عليها، هي التي صنعت حالة الشبكة هذه. يعلق بادجيت وأنسيل أنه لم يكن لدى كوزيمو خطة للسيطرة على دولة المدينة الفلورنسية، ولكن الأساس الاجتماعي لما سيكون حزبه السياسي قد «بزغ من حوله»، ومن ثم فقط خلال بداية حرب القرن الخامس عشر ضد ميلانو، كان له أن «يستوعب فجأة القدرة السياسية لآلة الشبكة الاجتماعية والموضوعة تحت تصرفه» (1264 :1993).

وعندما نتكلم عن التحكم في الأجندة، يجب أن نسأل كيف ومتى يتسنى لهؤلاء الناس أصحاب وجهات النظر المحددة حول ما يجب أن تكون عليه الأجندة أن يكونوا في موقع يمنحهم فرص صياغة وجهات النظر. في بعض الحالات، قد تخلق الاتجاهات الكلية الاقتصادية والتغييرات التشريعية الظروف التي تميز وجهة نظر مجموعة فوق وجهة نظر مجموعة أخرى من دون أي ممارسة كبيرة للتفويض من قبل الفاعلين. ويقدم فليغستين Fligstein الحالة التي يسميها «تحول التحكم المؤسسي» (1990) transformation of corporate control. وعبر تقصي تخصصات مديرين تنفيذيين، وغيرهم من كبار التنفيذيين، يستكشف كيف أن التحكم في الشركات في الولايات المتحدة في القرن العشرين قد انتقل من التجار إلى المتخصصين في التصنيع، ثم إلى هؤلاء العاملين في المبيعات والتسويق، ومن ثم لهؤلاء العاملين في التمويل. ويقول إن مثل هؤلاء الأفراد يجلبون معهم «مفاهيم تحكم» مميزة، أفكارا حول كيف يمكن التحكم في سوق منتجهم بأفضل الطرق وتفادي المنافسة الهدامة. ولكن كيفما كانت المهارات الشخصية لهؤلاء الأفراد المؤثرين أحيانا – على سبيل المثال، تلك التي لألفريد بي. سلون Alfred P. Sloan من شركة جنرال موتورز General Motors المهيبة – إن فليغستين يؤكد أن هذه التحولات حدثت بسبب اضطرابات كلية اقتصادية أو سياسية، أعادت تشكيل أسواق المنتج والمستهلك. وعليه فإن الكساد العظيم قد غيَّر بيئة المؤسسات من بيئة كان ما يهمنا فيها هو كفاءة التصنيع، إلى بيئة يستوجب عليك فيها أن تقنع المستهلكين القلقين جدا بأنهم يريدون منتجك فقط؛ وهو ما مهد الطريق من أجل «مفهوم التحكم للمبيعات والتسويق» ومن أجل التنويع المنعكس في «الشكل متعدد الأجزاء» (1990: الفصل الرابع). وعندما تعافى الاقتصاد وأخذ انتعاش ما بعد

الحرب العالمية الثانية طريقه ولكن من دون تشجيع التشريعات الجديدة المناهضة للاحتكار (قانون سيلر - كيفوفر Celler-Kefauver Act للعام 1950) عمليات الدمج الأفقية أو العمودية، فإن عمليات الدمج هذه في الصناعات غير ذات الصلة بقيت مباحة، وهؤلاء الذين بإمكانهم مساندة الجوانب المالية لمثل هذه النقابات وتصور المؤسسات على أنها حزم من الأصول المالية؛ بمعنى هؤلاء الذين لديهم خبرة تدريبية في التمويل، قد أصبحوا في المقدمة لأن مهاراتهم هي التي كانت غاية في الأهمية في البيئة الجديدة (انظر فليغستين 1990: انظر الفصلين الخامس والثامن).

إذن مفاهيم هؤلاء الأفراد للأجندة المناسبة كانت مهمة، بيد أن مفهومهم المحدد كان مسيطرا عليه بسبب أحداث خارجة عن إرادتهم، وذات مستويات أكبر من تلك الخاصة بالأفراد أو بشركات معينة.

إن أمثلة فليغستين تشير إلى أنه يجب علينا أن نفكر فيما أسميته التحكم في «الأجندة» من منطلقات أكثر اتساعا عن تلك التي هي محط جدال العلوم السياسية خلال الخمسينيات، الذي دار حول ما اعتقده الناس أنها مواضيع رئيسة في المدن الأمريكية الكبيرة. وأبعد من ذلك تقف مفاهيم أكثر عمومية حول ما هي أفضل الطرق لتناول المشاكل الاقتصادية. إن مثل هذه المفاهيم لا يتمسك بها فقط المديرون التنفيذيون التجاريون، ولكن كذلك المفكرون الذين يأخذون على عاتقهم التفكير في الاقتصاد من منطلقات عامة ومجردة. وعليه فإنه من المهم جدا للسياسة العامة معرفة ما إن كانت الغلبة لمفاهيم علماء الاقتصاد الكينيزية Keynesian أو الكلاسيكية أو الكلاسيكية التجديدية. لقد قدم كريستنسن Christensen حالة مثيرة للاهتمام على وجه التحديد (2013 وانظر من أجل مزيد من التفاصيل 2017). ويشير إلى الحقيقة المفاجئة التي تفيد بأنه إذا ما نظرنا إلى أربع دول صغيرة - الدنمارك، والنرويج، وأيرلندا، ونيوزيلندا - فإن البلدين اللذين اعتمدا إصلاحا ضريبيا نيوليبراليا للغاية، هما النرويج ونيوزيلندا، وأما الدولتان اللتان حددت فيهما هذه الإصلاحات بواسطة أهداف سياسية عوض أهداف اقتصادية فكانتا الدنمارك وأيرلندا. وعليه تبنت الدول الإسكندنافية المشابهة ظاهرا، سياسات معاكسة تقريبا، والسبب من وراء ذلك يكمن على ما يبدو في أنه في النرويج ونيوزيلندا يتحكم الاقتصاديون المختصون في أجهزة السياسات بطريقة لم يأتوها بتاتا في الدنمارك

وأيرلندا. ومن غرائب الأمور، عندما تمكن هذا التحكم، قبل الحرب العالمية الثانية، كان إجماع الاقتصاديين كينيزيا. ولكن بمجرد أن تغير هذا الإجماع، في ثمانينيات القرن الماضي، استمر الاقتصاديون المختصون في التحكم في السياسات، على الرغم من أنه في ذلك الوقت كانت حلولهم المفضلة المتمحورة سوقيا (ليبرالية متجددة)، مختلفة تماما عن تلك التي ظهرت في الفترات السابقة.

وفي سياق مشابه، يستحضر أفينت-هولت (2012) Avent-Holt تاريخ تنظيم شركات الطيران في الولايات المتحدة، ثم سحب التنظيمات اللاحقة من ثلاثينيات القرن الماضي وحتى الوقت الحاضر. وأصبح الاقتصاديون المختصون كلاسيكيين متجددين بدرجة متزايدة من خمسينيات القرن الماضي وما بعدها، بيد أن ذلك وحده لم يكن كافيا لقلب المفهوم الذي سيطر باكرا منذ ثلاثينيات القرن الماضي بأن تنظيم رسوم سفر شركات الطيران، وحركتها سيضمن أفضل الخدمات المقدمة للعامة. إن صدمة اقتصادية خارجية، الكساد العميق و«كساد» **stagflation** سبعينيات القرن الماضي، حين أُسقط تنبؤ منحنى فيليبس Phillips بعلاقة عكسية بين التضخم والبطالة بسبب تداخلهما الإيجابي غير المتوقع، قد سببت تدمير الاقتصاد. ولأن الصعود الحاد في أسعار النفط كان سببا رئيسا في الأزمة، كانت شركات الطيران من أولَيات وأكثر الصناعات المتضررة. وما كان هذا ليقود بمفرده إلى سحب التنظيم؛ ذلك بأنه قبل الأزمة أطَّرت شركات الطيران المنافسة تحركاتها من خلال «الفهم الثقافي السائد بأن المنافسة غير المنظمة مدمرة في هذه الصناعة» (أفينت-هولت 296 :2012). بيد أنه بحلول السبعينيات من القرن الماضي، فإن المناصرة الكلاسيكية الجديدة للأسواق الحرة قد تحدت وبدأت بالإحلال محل الإطار الكينيزي التدخلي. لقد وفر هذا فهما بديلا لحلول مشاكل شركات الطيران من خلال إطار ثقافي بدا أكثر ترابطا من التحرك المرتكز على سياسات – الصناعة التقليدية/ الدولة. تلك إذن الحالة حيث «تتعامل الثقافة مع المصالح المادية خلال عملية صنع السياسات»، بحيث إنه حين تكون للفاعلين مصالح مادية واضحة المعالم «فإن السياسات التي يسعون إلى صنعها لهذه المصالح تُمرّر عن طريق عوامل ثقافية» (298).

إنه من غير المتوقع أن نعمد إلى تنظير أو استنتاج – بشكل فعال – حلول الصدمات الاقتصادية الخارجية. بيد أنه يمكنني فعل المزيد لفهم تأثيراتها في منح

السلطة لفاعلين معينين تحت ظروف مختلفة. حين نسأل عن مقدار السلطة التي يمارسها الفاعلون في الأنظمة السياسية، فإن هذا السؤال المطروح على المستوى المحلي سيكون عن كيفية شرح ما إذا كان النظام السياسي ديموقراطيا أو استبداديا أو شموليا. يمكننا أن نسأل أسئلة مشابهة على الساحة الاقتصادية. إن كل المؤسسات التجارية الرسمية لها ترتيب هرمي، كما هو مبين في مخططات المؤسسات، وكما هو مشار إليه، وربما مجسد من خلال علم اقتصاد تكلفة الصفقات، مقارنة بشيء يسمى «سوق» حيث لا توجد وِحدة تفرض سلطتها على أي وِحدة أخرى. عمليا هناك سؤال عن مدى السعة التي يمكن من خلالها للسلطة الاقتصادية أن تُستخدم بشكل مؤثر، كما يشير بارنارد (1938) Barnard، منطلقا من تجربته بوصفه رئيسا لشركة نيو جيرسي بيل تيليفون New Jersey Bell Telephone ومؤثرا في النظرية التنظيمية لعقود قادمة.

لقد تفادى الاقتصاديون زمنا طويلا السؤال العام عن كيف تصبح الشركات أكبر أو أصغر، وعن الأمور التي تفسر حجمها، حتى ركز بينروز ([1959] 1995) Penrose أخيرا على ذلك السؤال باعتباره فكرة أساسية. ولكن حتى عمل بينروز المبتكر ركز أساسا على ظروف السوق وعوائق الموارد في شرحه لحجم الشركة، وذلك بدلا من أن يحلل ما إذا كان يمكن توسيع هرمية الشركة إلى أبعد درجة كافية للتمكين من التنسيق لأعداد أكبر بكثير من الناس. إن المشكلة العامة في ممارسة السلطة السياسية أو الاقتصادية تكمن في أنه لا يمكن لشخص منفرد أن يحكم العديد من الأشخاص الآخرين ببساطة عبر القوة الخالصة القادمة من قدراته أو قدراتها الجسدية. ستكون هناك حاجة إلى شيء من البناء السلطوي البيروقراطي من أجل صنع سطوة تسمح لشخص منفرد بأن يحكم العشرات أو المئات أو، على المقياس الحالي، الملايين من الآخرين، حيث يقودنا ذلك إلى تحليل كيف تعمل الهرميات الفعلية لنقل الأوامر الاستبدادية عبر طبقات أو مستويات عدة بطريقة تولد الطاعة.

إن هذا موضوع ضخم، وعلى مستوى ما، فهو موضع تركيز لكل التحليلات السياسية، بيد أن جوانبه البنائية نادرا ما حُللت بوضوح. في الدراسات الكلاسيكية لنظرية التنظيم، المشابهة لسايمون (1997) Simon ومارش March وسايمون Simon (1993)، هناك نقاش بلا شك حول التسلسلات الهرمية في الشركات، ومنذ بداية القرن

العشرين كان هناك نقاش حول ما قد تبدو عليه السلسلة الهرمية الأفضل، وما الرقم المثالي للمرؤوسين الذي يحظى به أي مشرف عام (ما يسمى بمشكلة «نطاق التحكم» span of control)، وابتداء من ستينيات القرن الماضي، مع ظهور مناقشة «نظرية الاحتمالية» contingency theory – على سبيل المثال، وودوارد Woodward 1965 – نقاش حول الظروف التي ستكون السلاسل الهرمية الأشد انحدارا أو الأكثر تسطيحا، أقوى لتنظيم النشاط الاقتصادي. ولكن هذه النقاشات محصورة في السؤال عن كيف أن الأوامر منظمة بأفضل شكل بداخل السلسلة الهرمية المؤسسية المنفردة، ولذلك فإنها لا تتعامل مع السؤال الأكبر عن الكيفية التي يجري من خلالها صنع القوة وممارستها وتثبيتها بداخل إطار اقتصادي أضخم متعدد الشركات.

بيد أن هذا سؤال خطير، وجزء مما يجعله مشوقا ومهما يكمن في جوانبه البنائية الخالصة، على الرغم من أن هذه الجوانب تبدو مبهمة خارج إطار تاريخي ومؤسسي. إن نقاشي اللاحق هنا متماثل مع ما ورد في الفصل الثالث حول الطريقة التي يمكن بها لعلاقات الثقة الموضوعة بشكل استراتيجي أن تسمح لعلاقات الثقة بأن تمتد إلى ما هو أبعد من المجموعات الرئيسة، وعليه تستكمل دورها في أن تكون قوة بداخل البناءات الحديثة الضخمة والمعقدة، وذلك عكس الحجج التي تجعل الثقة ذات أهمية فقط في المحيطات المترابطة الصغيرة؛ حيث إن المعرفة والتأثير المتبادلين بين الأفراد يظهران بشكل أكبر. في الواقع، تجب قراءة تلك المناقشة، في القسم 3-4، باعتبارها مقدمة لما سأقوله، مادامت معظم العلاقات التي أذكرها هناك تستلزم قوة وكذا علاقات ثقة.

لقد كان مفهوما تماما لدى النقاد الاجتماعيين منذ بدايات القرن العشرين أن إحدى طرق تعزيز السلطة الاقتصادية – ممارسة القوة إلى ما هو أبعد مما يمكن بالأحرى توقعه من الموارد الخاضعة لسيطرة الفرد – هي أن تصنع أهراما من الملكية، التي من خلالها تتحكم مصلحة الملكية (مثل العائلة) في شركة منفردة لها مصلحة تحكمية في شركة ثانية، التي تتحكم بدورها في شركة ثالثة، وهكذا. لاحظ أنه من أجل التحكم في حزمة من الأسهم فإن ذلك لا يتطلب تشكُّل أغلبية، ولكن في حالات كثيرة يتطلب ذلك وجود حزمة أكبر، وقد تكون في بعض الحالات أقل من عشرة في المائة. وقد تكون أولى هذه الشركات شركة عاملة أو شركة مشكَّلة بطريقة خالصة لغرض أن تحتفظ بالأسهم في شركات أخرى، من هنا جاء اسم «الشركات القابضة» holding companies، التي هي

خليفة «الصناديق الائتمانية» trusts. وهذه الشركات المسيطرة لا تمارس فقط سلطة كبيرة جدا عما يبدو متدفقا من مواردها، ولكنها تفعل ذلك بطريقة يصعب بحق على الدخلاء أن يروا ما إذا كان للهرم أكثر من بضعة مستويات.

ولطالما حاجج نقاد اليسار بأن مثل هذه الترتيبات تحجب سلطة الطبقة الاجتماعية الحاكمة المترابطة، وذلك كما يقترح زيتلين Zeitlin وراتكليف Ratcliff (1988) لحالة تشيلي ما قبل حقبة بينوشيه Pinochet. بيد أنه حتى الاقتصاديون الماليون السائدون يأخذون بعين الاعتبار أهمية سلاسل الملكية – على سبيل المثال، نذكر لابورتا LaPorta وآخرين 1999: خصوصا 476-491 – ويقدمون تعريفات لأهرام وأمثلة ومخططات هائلة تظهر صعوبة فهم هوية الملاك الحقيقيين للشركات الكبرى المهمة في دول متعددة. من الواضح تماما من أمثلتهم ومناقشاتهم وتحليلاتهم أن سلاسل الملكية تمتد فوق أعداد كبيرة من الشركات وقد تعبر الخطوط المحلية، بشكل معتاد. من الواضح كذلك – وإن كان ذلك ضمنيا هنا – أن قوانين الشركات وأعرافها تجاه ملكية الأسهم وحقوق التحكم، تحدد كيفية تنظيم مثل هذه السلاسل، بحيث إن بعض البناءات المتخيلة فقط يمكن لها أن تتحقق في الواقع.

إن ما يوضح الموضوع تحديدا هنا هو نقاش دوكجين تشانغ Dukjin Chang حول أنماط الملكية في المجموعات التجارية في كوريا (chaebol). يستخدم تشانغ (1999) طرقا حديثة للتحليل الشبكي الاجتماعي ليوضح استراتيجيات التحكم؛ وليؤكد أن هذه الاستراتيجيات المحددة اختيرت من بين كل تلك الاستراتيجيات الممكنة بسبب القيود المؤسسية والثقافية. وإن chaebol (مثال على ذلك، هيونداي، وإل جي، وسامسونغ)، مثل غيرها من المجموعات التجارية (انظر غرانوفيتر Granovetter 2005)، تتكون من مجموعة من الشركات المستقلة قانونيا، بيد أنها عالية التنظيم بعضها مع بعض. وخلافا لـ keiretsu اليابانية (لما بعد الحرب العالمية الثانية)، (مثال على ذلك، ميتسوبيشي Mitsubishi، وميتسوي Mitsui، وسوميتومو Sumitomo)، حيث إن عناصر شركاتها منظمة بعضها مع بعض فقط بدرجة من التساهل التي لا تُظهر أي هرمية واضحة، فإن المجموعات الكورية عادة ما تتحكم فيها أسر منفردة، غالبا هي تلك التي تنتمي إلى المؤسس، ومن قبل رمز مسيطر منفرد من داخل العائلة. هذه السلطة تستند إلى استراتيجيات معقدة للشبكة التي تملك فيها الأسرة المسيطرة أسهما في شركات مجموعة

تملك أسهما في شركات مجموعة أخرى، وهكذا. إن هذا «يعطي الأسرة المالكة درجة تحكم عظيمة؛ لأنه، بالجلوس على قمة الهرميات متعددة الطبقات، بإمكانهم تضخيم سلطتهم كثيرا، لنقل، مائة مرة أكثر من القيمة الأصلية لحقوقهم الملكية عن طريق ملكياتهم المتقاطعة» (تشانغ 12 :1999).

وفي محاولة لتجاوز الأمثلة التوضيحية لمحللين آخرين، استخدم تشانغ بيانات من أصل أفضل 49 مجموعة من chaebol في العام 1989، واستخدم تقنيات تقييم الوحدات لإيجاد أنماط معتادة من الملكيات. لقد وجد أن الشركات تضطلع بدور من ثلاثة أدوار ممكنة في شبكات الملكية هذه: «المراقبون» controllers، الذين يرسلون روابط الملكية، ولكنها لا تستقبل أيا منها، و«الوسطاء» intermediaries، الذين يستقبلون روابط الحقوق المالية من المراقبين وتحولهم إلى هؤلاء الذين يضطلعون بالدور الثالث، «المستقبلين» receivers. إن مجموعة chaebol، التي لديها أدوار وسائطية، تملك قدرة أكبر بكثير لتضخيم سيطرة العائلة (117 :1999). علاوة على ذلك لا يجد التسلسل الهرمي فقط ولكن التسلسل الهرمي المتداخل الذي تكون فيه علاقات الملكية الهرمية بداخل المجموعة الوسيطة من الشركات هي في حد ذاتها متداخلة في تسلسل هرمي أكبر ذي صلة بالشركات المسيطرة. إن مثل هذا التداخل عالي الكفاءة لأنه يعني أنه – مثلما هو الوضع في هيونداي – يستطيع المسيطرون «إرسال روابط قوية [بمعنى امتلاك أسهم ضخمة] لبعض الشركات والواقعة باتجاه الجزء العلوي من السلسلة الهرمية [الوسائطية] عوضا عن إرسال روابط متوسطة لكل شركة في مجموعة- أدوار الوسائطية intermediary role-set»، والذي هو استخدام اقتصادي حاد لرأس المال، حيث العائلة «تستفيد من أقل الموارد لتحصل على أكبر قدر من السيطرة عبر استخدام العلاقات بين الفاعلين» (139).

ولكن لتكرار أهمية موضوع أنا بصدد مناقشته، فإن هذا النمط المحدد يُختار ويعمل بطريقة جيدة جدا، ليس فقط بسبب الكفاءة البنائية، ولكن كذلك لأنه متوافق جدا مع الأنماط الثقافية والتاريخية والمؤسسية لمحيطه. بالتحديد، يذكر تشانغ عوامل عدة، أحد هذه العوامل هو أن الدولة الكورية في الستينيات والسبعينيات قد شجعت chaebol على أن تتوسع بواسطة اقتراض سهل ومدعوم من الدولة، أدى إلى ارتفاع نسب الديون إلى صافي حقوق الملكية debt-to-equity

ratios. بيد أن تشريع العام 1986 لمكافحة الاحتكار منع أي شركة من أن تمتلك أكثر من 40 في المائة من أصولها في حقوق ملكية شركة chaebol أخرى، حيث لا يمكن لزوج من هذه الشركات أن يمتلك أسهما في شركة أخرى (1999: 9). وأخيرا، هناك تأكيد ثقافي قوي جدا في كوريا على التحكم العائلي في المشاريع الاقتصادية، خصوصا تلك التي يمارسها رب الأسرة الذكوري في العائلة. إن هذه المجموعة من المعايير ممتدة التكريس جعلت سلطة هؤلاء الرؤساء تبدو شرعية وقسرية للمشاركين في هذه الشركات. هذا الخليط من العناصر شكل جهودا تدفع بتحكم العائلة ليسبق الربحية لأي شركات مكونة في المجموعة، حيث كانت الهرمية المتداخلة هي أكثر البناءات كفاءة للإبقاء على التحكم في القيمة المالية بداخل حدود العائلة، وفي الوقت ذاته الالتزام بالتشريعات ذات الصلة، واستغلال الوفرة الميسرة لرأس المال عند نسب فائدة منخفضة ومدعومة (142). ويشير تشانغ في أبحاث لاحقة إلى أنه على الرغم من أن الإصلاحات المروجة من قبل فاعلين عالميين مثل البنك العالمي، وذلك بعد أزمة العملة في العام 1997 في آسيا، سعت إلى إضعاف سيطرة العائلات القيادية على chaebol وعلى الاقتصاد بالعموم، فإن ما حدث هو أنه على الرغم من أن بعض العائلات المهمشة بالأساس من chaebol قد فشلت، وأن عائلات chaebol أخرى أصبحت أقوى، ويرجع ذلك - جزئيا - إلى أنهم كانوا قادرين على صقل الشبكات المحددة للملكية بطرق جعلت من نفوذ الملكية أكثر نجاعة (2000).

وعليه فقد خلقت سلسلة من التأثيرات الثقافية والمؤسسية ظروفا يمكن للوحدات الاجتماعية مثل العائلات بموجبها - وفي الحالة الكورية فإن العائلات بالكاد تكون ديموقراطيات داخلية، ولكنها عوضا عن ذلك محكومة من قبل شخص منفرد - أن تمارس سطوة في الشبكات المالية بطرق تمكنهم من التحكم في جزء كبير من الاقتصاد. هذه الروابط العمودية مختلفة عن الروابط الأفقية للترابط التي أكد أوسيم وآخرون أنها تخلق «نخبة قوية» في نظام اقتصادي كامل، ومن الأصعب رؤية ما إذا كانت مثل هذه الروابط الأفقية موجودة في كوريا. وهناك مفهوم واسع الانتشار يفيد بأن الإمبراطوريات الصناعية المنفصلة في chaebol هي منسوجة معا ومنسوجة مع النخبة السياسية، وذلك عبر روابط الزواج، وهذا موضوع معتاد في الإعلام الشعبي، ويمكن أن يشكل بناء «العالم الصغير» للترابط النخبوي. بيد أنه لا

يوجد سوى القليل من التحريات المنظمة لذلك، ودراسة هان Han الاستقصائية لروابط الزواج تشير إلى أن بعض حجج النخبة القوية مبالغ فيها، على الرغم من وجود، وبوضوح، ترابط أكثر بين chaebol في كوريا من المتوقع عشوائيا (2008).

إن السؤال الأكثر صعوبة يكمن في ماهية التأثيرات العامة المبدئية البنائية والمؤسسية والثقافية التي تجعل من المرجح للأشخاص الأقوياء أن يظهروا للتحكم في أجزاء من بناء اقتصادي، وأن مثل هؤلاء الأفراد سوف يتعاونون لتشكيل نخبة متماسكة. في ورقة بحثية نشرت بتاريخ 2002، اقترحت أن بناءات الروابط التي هي إما متشرذمة جدا وإما متداخلة بكثافة جدا ستخفض في كلتا الحالتين احتمالية رفض الأفراد كثيرا من السلطة الاقتصادية: في الحالة الأولى لأنه لا توجد طريقة لتجميع الأجزاء المنفصلة تماما بعضها تجاه بعض، وذلك لجعلها تتصرف باتساق، وفي الحالة الأخرى يكمن السبب في أنه لا يستطيع أي من الفاعلين الحصول على السلطة في حالة يكون فيها الجميع على اتصال من قبل مع كل شخص آخر، وهي نقطة تتماشى ونقاش غولاتي Gulati وآخرين (2012) لانهيار «العوالم الصغيرة» داخل الصناعة. وعليه فإن الإمكانية المتوافرة للفاعلين الأقوياء تعتمد على البناءات التي لها درجة من التكتل مع أعداد صغيرة من العلاقات بين التكتلات، وهو التوصيف المشابه لذلك الخاص «بالعوالم الصغيرة». وفي علم الاجتماع السياسي، وفي التاريخ السياسي، يكون ذلك موضع مقاربة مع حجة مارك بلوك Marc Bloch وآخرين بأن ظهور الدول الإقليمية في غرب أوروبا في العصور الوسطى كان أرجح نسبيا في الأماكن التي تهيمن عليها الضيع الإقطاعية من الأماكن المتماسكة ذات بنية محلية أقل، ذلك بأن العلاقات المتحكمة بداخل التكتلات كانت موجودة أساسا، وكل ما كانت تحتاج إليه هو أن تُجمّع معا عن طريق المجموعة المناسبة من العلاقات التي تسمسر بين هذه التكتلات (بلوك [1939] 1961 Bloch).

وأخيرا أشير إلى بعض العوامل التي تؤثر في تحديد الأفراد الذين يسيطرون على السلطة وعلى درجة تماسكهم في الاضطلاع بذلك، وهي موجودة على مستوى كلي، تماما على مسافة أبعد من نطاق قوى أو تحكم الأفراد. إنه من غير المجدي أن نتعامل مع كل موارد المستوى الكلي الرئيسة للسلطة المنفردة هنا من دون فقدان التركيز بشكل خطير. على سبيل المثال، إن الظواهر الجغرافية - السياسية ذات المستوى الكلي تضطلع بدور مهم في تحديد اعتمادات الموارد الأولية التي

تقود إلى السلطة الاقتصادية. وإن إحدى الحالات المثيرة للاهتمام هي تلك التي تحدث عندما يكتسب عدد صغير نسبيا من الفاعلين قوة التحكم في مورد ما الذي هو بمحض المصادفة موزع بشكل غير متجانس وفي الوقت ذاته عظيم القيمة، وهي إحدى الطرق التي تظهر من خلالها تبعيات شاملة وطويلة الأمد. إن بعض المعادن تنتمي إلى هذه الفئة. الملح، على سبيل المثال، كان ولايزال مصدرا طويل المدى للسلطة الاقتصادية والسياسية في مراحل ودول عديدة بما فيها إمبراطورية الصين (انظر، على سبيل المثال، هاكر Hucker 1975) وفرنسا من قبل العصر البوربوني، وصولا إلى الأزمنة الحديثة (انظر كرلانسكي Kurlansky 2002: الفصل الرابع عشر حول ضريبة الملح المشينة، gabelle (أي ضريبة الملح)، cause celebre (أي القضية الثورية الشهيرة)). إن القضية الحالية البديهية هي قضية النفط في الشرق الأوسط. فحيث حركة البضائع تكون مهمة جدا، فإن التحكم في طرق النقل الضيقة مثل الممرات المائية الاستراتيجية أو النقاط الحساسة على مسارات القوافل أو ممرات الجبال يمكن لها أن تخلق ميزة تنموية هائلة تنتج مواقع وهبات أولية توفر السلطة الاقتصادية يصعب زحزحتها. إن المعارك العسكرية يمكن أن تؤدي إلى قهر شعوب كاملة، يصبح أفرادها، من دون إرادتها، عملاء اقتصاديين لأصحاب رأس المال الذين تؤدي سلطتهم السياسية إلى العبودية أو إلى ما يعادلها مثل أنواع مختلفة من الاسترقاق والسخرة[11].

بيد أنه من الواضح أنه في معالجة مثل هذه التي يعرضها هذا الكتاب، فإنه تجدر الإشارة إلى أن عوامل من هذا النوع لا تمكن ملاحظتها إلا بشكل مختصر في خلفية النقاش، لتترك للآخرين المجال للبحث فيها بشكل أكثر شمولية. وعليه، ففي الفصلين الخامس والسادس اللاحقين، أنصرف إلى نقاشات عامة حول المؤسسات وكيف أنها تشكل، وبدورها تتشكل، عن طريق الاقتصاد. ويتصل هذان الفصلان بشكل مباشر بنقاشي في الفصل الثاني الذي يدور حول دور الأفكار والمعايير والأطر والثقافة في بناء الاقتصاد، وسأشير إلى مدى قرب ارتباط مثل هذه «البناءات الذهنية» بتحقق الثقة وممارسة السلطة الاقتصادية والحكم.

5

الاقتصاد والمؤسسات الاجتماعية

إن هذا الفصل والفصل الذي يليه سيتبعان الفصول التي تطرقت للمعايير والثقة والسلطة؛ وهي مفاهيم أساسية، لكن كلا منها يقدم جزءا فقط من التفسير حول ما يصنع المؤسسة الاقتصادية. إن كل هذه النقاشات المنفصلة انتهت بأخذ الكيفية التي تشكل بها الموضوع لما هو أبعد من مستوى الأفراد أو المجموعات الصغيرة أو التجمعات المستقلة بذاتها في عين الاعتبار. إن مثل هذه الاعتبارات ذات المستويات المتوسطة والكلية قد قادت حتما إلى نقاش حول المؤسسات الاجتماعية، بيد أن هذه التفسيرات كانت مبتورة، لذلك سأقدم حجة أكثر تنظيما.

«إن النقاشات حول ما هي النطاقات المؤسسية الرئيسة قد اتجهت نحو الاعتماد على أفكار علم النفس الإدراكي حول «المخططات» التي تقدم إطارا يستطيع من خلاله الشخص فهم الأحداث التي يختبرها»

أبدأ بملاحظة أن علم الاجتماع، بصفته فرعا معرفيا، متميزٌ بطرق عدة، بيد أنني أعتقد أن أكثرها أهمية هو تركيزه على كل الجوانب الرئيسة للحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية والدينية/ الأيديولوجية وجوانب أخرى، وافتراضه عدم انحيازه إلى أي من هذه الجوانب لأنها كلها أولويات عرضية. أقترح أن أيا من مثل هذه الادعاءات بالأولوية – ومثلها شائع في العلوم الاجتماعية – سيتخلى عن المرونة الفكرية والتحليلية المطلوبة لشرح الحياة الاجتماعية. إن المؤسسات التي تخلف آثارا سلبية على الاقتصاد دائما ما تتجاوز كونها اقتصادية بحتة بكثير. كما أؤكد، في حالات كثيرة محددة، أن التأثيرات الاجتماعية والسياسية والفكرية والقانونية والعائلية، من بين تأثيرات أخرى، تضطلع بأدوار رئيسة في تشكيل الكيفية التي يعمل بها الاقتصاد. وهذا التداخل للقطاعات المؤسسية يخلق النسيج المميز للحياة الاجتماعية كما نختبرها نحن، وهذا ما نحتاج إلى أن نأخذه في الاعتبار ونحن نحاول توسيع فهمنا لكيفية إنشاء، وحصول، واستخدام الأشخاص لتلك الأشياء والخدمات التي نعتبرها تلبي حاجاتنا. ونحتاج دوما إلى أن نأخذ بعين الاعتبار، كما أكّدتُ في الفصول الثلاثة السابقة، أن أهمية ما يحدث للأفراد، والمجموعات الصغيرة، قد لا تقل عما تحتله المعايير والعوامل الثقافية الفردية من أهمية، ولا يمكن لا للأفراد ولا للمعايير أن يوجدوا أو يفهموا من دون نقاش مجالهم الاجتماعي الأكبر، والبناءات التي تظهر من تعاملات وتجمعات هذه العوامل. ويقودنا هذا إلى أخذ المؤسسات الاجتماعية في عين الاعتبار.

5-1: المؤسسات و«المنطقيات» Logics

لا بد من أن نبدأ بتوضيح ما نعنيه بـ «المؤسسات الاجتماعية»؛ فالتعريف الأكثر نمطية هو أنها مجموعات من الأنماط المستمرة التي تحدد كيف أن مجموعة محددة من الأفعال الاجتماعية تُنفَّذ، والكيفية التي يجب أن يحدث بها هذا التنفيذ. يصف ماهوني Mahoney وثيلين Thelen، في كتابهما «شرح التغيير المؤسسي» Explaining Institutional Change، المؤسسات على أنها «سمات راسخة نسبيا للحياة السياسية والاجتماعية (القواعد، والمعايير، والإجراءات) التي تشكل السلوك، ولا يمكن تغييرها بسهولة أو على نحو فوري» (4 :2009). ويترك

ذلك المجال مفتوحا أمام حجم ونوعية العائق المرسوم حول ما نسميه «المؤسسة» المنفردة، وهنا لا توجد ممارسة معيارية، حيث عادة ما يعرِّف المحللون ما هو «مؤسسي» على أنه تلك المجموعة من الأنماط التي يريدون تحديدا فهمها. وعليه فإن مجموعة القوانين التي تحكم هيئة تشريعية معينة، مثل الكونغرس الأمريكي، قد تكون موضوعا لما قد يُسمى تحليلا «مؤسسيا» (قارن شينغيت Sheingate 2010)، ولكن في بعض النقاشات الأكثر اتساعا، ستُرى على أنها مجموعة فرعية صغيرة نسبيا من موضوع «المؤسسات السياسية». إن «النظرية المؤسسية للهيئات» (قارن المقالات الأساسية التي أنجزها ماير Meyer وروان Rowan 1977 وديماغيو DiMaggio وبويل 1983 Powell) قد أنتجت تفرعا يشير إلى «المنطقيات المؤسسية» institutional logics، التي تركز نمطيا على الصناعات المنفردة. سأناقشها بتفصيل أكثر في القسم التالي.

على المستوى الكلي للمجتمعات بأكملها، فإن طريقة القرن العشرين المعتادة لتعريف المؤسسات كانت وصفا حصريا لقائمة مجموعات من الأنشطة الاجتماعية التي تنفذ «مهمات» functions اجتماعية مميزة، مثل الاقتصاد والحكومة، والأسرة، والدين، والعلم، والنظام القانوني. ويمكن تحويل كل هذه إلى صفات تُعَدّل مصطلح «المؤسسات»: «المؤسسات الاقتصادية»، و«المؤسسات القانونية»، وما شابهها. بيد أن هذا يقودنا إلى الاستفسار عن ماهية مجموعة المؤسسات التي تنتمي إلى مثل هذه القائمة وكيفية معرفة ما إذا كانت مكتملة. لقد كانت هناك مرحلة لم يقلق فيها علماء الاجتماع؛ إذ تخيلوا أنه يمكنهم الإسهاب في مناقشة ما هي «المهمات» المطلوب استيفاؤها لمجتمع لكي «يزدهر» و«يستمر»، وهي المصطلحات التي اعتقدوا ذات مرة أن معانيها محايدة، وليست بإشكالية. وكانت هناك محاولة مبكرة للتعامل مع مثل هذه القائمة من قبل أبيريل Aberle وآخرين (1950)، حيث تطور ذلك إلى مخطط A-G-I-L بارز رباعي الأجزاء لمنتصف القرن العشرين لعالم الاجتماع تالكوت بارسونز، إذ إن كل حرف يمثل واحدا من «المتطلبات الفاعلة» functional prerequisites الأربعة التي أعتبرها غاية في الأهمية للمجتمع: A (تشير إلى تكييف Adapting الموارد المستخلصة من البيئة)، وG (تشير إلى تنفيذ أهداف Goals المجتمع المتفق عليها)، وI (تشير إلى دمج Integrating العوامل المتعددة التي قد

تكون متنافرة، والخاصة بالمجتمع)، وL (تشير إلى صيانة النموذج «الخفي» Latent والسيطرة على التوتر). إن المؤسسات الفعلية التي أدت هذه المهمات كانت عند مستوى أكثر واقعية في التحليل، وبشكل عام يقول بارسونز إن الاقتصاد كان المصدر المؤسسي الرئيس للتكيف، والحكومة هي المصدر الرئيس لتحقيق الأهداف، والنظام القانوني هو المصدر الرئيس للاندماج، والعائلة والدين هما المحركات الرئيسة لصيانة النموذج. (انظر بارسونز 1961 Parsons للاطلاع على أحد شروحاته الأكثر متانة، وبارسونز Parsons وسميلزر 1956 Smelser، من أجل تفسير كافٍ للكيفية التي ينسجم فيها الاقتصاد بداخل هذا المخطط). إن افتراض أن المجتمعات أنظمة اجتماعية متماسكة تتوافق أجزاؤها المختلفة بعضها مع بعض بسلاسة، ويتوافق فيها المشاركون بشكل عام على الأهداف المراد تحقيقها، قد خلَّف انتقادا غير معلن. وكانت إحدى تركات الاضطراب السياسي والثقافي في الستينيات هي إدراك أن مثل هذه الافتراضات النموذجية للعلوم الاجتماعية «الهيكلية الوظيفية» في منتصف القرن، تركت مجالا ثمينا ضئيلا للصراع والتغيير، والتيارات الفكرية التي نشأت في هذا الإدراك. مثل هذه الحجج الثابتة تبدو بلا ريب قديمة وغير متطورة، ليس فقط من الناحية السياسية ولكن أيضا من الناحية الفكرية.

وعليه، في القرن الحادي والعشرين، فإن قليلا من المحللين الاجتماعيين لايزالون ينتمون إلى قائمة معينة بشكل جيد من الأدوار الاجتماعية الضرورية، أو يعتقدون أنه من المنطقي أن يحاولوا تشكيل مثل هذه القائمة. وعلى الرغم من أن العديد منهم سيتفقون على أن كل المؤسسات المحددة في قوائم مثل هذه مهمة، فإن هناك مجموعة من الأنشطة، مثل العلوم، التي تتناسب مع المفهوم العام الذي يقول باحتوائها على معنى مترابط، وعلى مجموعات من القواعد والمكافآت المفهومة بشكل واسع، بيد أنها لن تُنتَج عن طريق قائمة من المتطلبات الوظيفية المسبقة، حيث إن العديد من المجتمعات قد استطاعت التصرف من دون مؤسسات علمية. وعليه فإننا بشكل جلي في حاجة إلى أن نفصل فكرة المؤسسات عن تلك التي للوظيفة الاجتماعية.

في غياب المرابط الوظيفية ابتعدت الأفكار عن المؤسسات من مجموعات محددة من الأنشطة الموجهة إلى نوع معين من النتائج في نطاق محدد جيدا

مثل الاقتصاد أو النظام السياسي. تماشيا مع الاهتمام المتزايد بالإدراك في العلوم الإنسانية، فقد ركز المحللون على فكرة أن المؤسسات ليست مجرد دلائل معيارية للسلوك في نطاقات معينة، ولكنها كذلك تشكل إدراك الأفراد حول الاختيارات والأطر التي يعملون فيها. لهذا السبب فإن النقاشات حول ما هي النطاقات المؤسسية الرئيسة قد اتجهت نحو الاعتماد على أفكار علم النفس الإدراكي حول «المخططات» schemas (أحيانا يشار إليها على أنها الكلمة الإغريقية schemata) التي تقدم إطارا، يستطيع من خلاله الشخص فهم الأحداث التي يختبرها (انظر خصوصا ديماغيو DiMaggio 1997 للتوسع حول هذه الروابط). وإن مفاهيم مشابهة جدا عن كيفية تشكيل الأفراد ذهنيا لعوالمهم تعد أفكار «المخطوطات» scripts في علم النفس الاجتماعي والإدراكي (انظر، على سبيل المثال ستيرنبيرغ Sternberg وستيرنبيرغ Sternberg 2017: الفصل الثامن) و«الإطارات» frames، وهي الفكرة التي تطورت من قبل العلماء الاجتماعيين (غوفمان Goffman 1974؛ سنو Snow وآخرون 1986)، وبرزت بشكل دائم في الاقتصاد السلوكي (على سبيل المثال، تفيرسكي Tversky وكانيمان Kahneman 1981). وهذه النقاشات لا تهمل الروابط مع المجموعات المحددة للأنشطة الاجتماعية، ولكنها تؤكد طرق التفكير التي قد تقع أو لا تقع بسهولة ضمن حدود هذه النطاقات التقليدية.

يقول فريدلاند Friedland وألفورد Alford (1991)، على سبيل المثال، في ورقة بحثية مؤثرة، إن المؤسسات الاجتماعية الرئيسة هي السوق الرأسمالي، والدولة البيروقراطية، والديموقراطية، والأسرة النووية، والدين والعلم (232-248)، كل واحد من هذه «الأنظمة المؤسسية» له «منطق مركزي»، و«مجموعة من الممارسات المادية والتعليمات الرمزية» التي تشكل «مبادئها المنظمة». إن «المنطقيات المؤسسية» للرأسمالية، على سبيل المثال، هي:

> تجميع النشاط البشري وتسليعه. أما المنطقيات المؤسسية للدولة فهي تسويغ النشاط البشري، وتنظيمه بواسطة التسلسلات الهرمية القانونية والبيروقراطية. وأما ما يخص الديموقراطية فهو المشاركة، وتمديد التحكم الشعبي على النشاط البشري. وفيما يخص العائلة هو الجماعة والدافع

تجاه النشاط البشري عن طريق الولاء غير المشروط تجاه أفرادها وحاجاتهم التكاثرية. وفيما يخص الدين، أو العلم في الواقع، فهو الحقيقة... والبناء الرمزي للواقع الذي من خلاله تُنفَّذ كل الأنشطة البشرية (248).

لاحظ أن هذا الاستخدام «للمنطق المؤسسي» له مجال أوسع بكثير من الاستخدام النمطي للصناعة-عن-طريق-الصناعة industry-by-industry لهذا المصطلح كما طُوِّر في «النظرية المؤسسية الجديدة للهيئات» الذي سأناقشه في القسم التالي. إن غياب الاصطلاحات الثابتة والمتفق عليها للحديث عن المؤسسات يخلق ارتباكا خطيرا، يتجلى في هيئة الباحثين وهم يتحدثون بخلاف بعضهم البعض، متوهمين أنهم يشيرون إلى الموضوع ذاته. ولا أسعى إلى توحيد الاصطلاحات، ولكنني على الأقل أسعى إلى توضيح الكيفية التي أستخدم بها المصطلحات المعنية.

يناقش بولتانسكي Boltanski وثيفينوت Thevenot (1999, 2006) موضوعا مشابها من دون الإشارة إلى «الوظائف» الاجتماعية أو حتى «المؤسسات». بدلا من ذلك يتحدثان عن مبادئ «التبرير» justification، مفترضين أن كل الفاعلين الاجتماعيين يحتاجون إلى أن يسوّغوا أفعالهم للآخرين، وأن يتصرفوا من خلال إطار مرجعي معين يوفر مبادئ محددة لفعل ذلك. ويميزون ستة أطر من هذه الأطر، أو «أنظمة الاستحقاق» orders of worth أو «العوالم»، لكل منها مبدؤه التسويغي: عالم «الإلهام» inspiration، الذي تحكمه مقاييس جمالية مثل تلك التي يستخدمها الفنانون والعالم المنزلي وعالم الشهرة أو الشرف والعالم المدني، وعالم السوق، والعالم الصناعي (حيث القيمة تستند إلى الكفاءة) (370-369 :1999).

إن كل هذه المقترحات تشترط أن العالم الاجتماعي يمكن أن يقسم إلى عوالم من خلالها يُتَّفق بشكل عام على مجموعة ما من القواعد أو المقاييس المتضمنة أو الواضحة لتطبيقها عند تقدير قيمة أو مواءمة السلوك أو الترتيبات الاجتماعية. وعلى الرغم من جاذبية هذه المقترحات، فإنه بمجرد أن يُتَخلَّى عن هدف ربط المؤسسات بالوظائف الاجتماعية أو حتى بمجموعة الأنشطة المعرفة بشكل جيد، ستكون لدينا مشكلة أن أي قائمة مثل هذه ستبدو اعتباطية، بمعنى أنها غير مشتقة من أي مجموعة واضحة من المبادئ الأولية، وعليه ليست لدينا طريقة مبسطة لتحديد ما إذا كانت الحدود المرسومة حول مجموعات الأنشطة التي تعرفها على أنها مؤسسات

محددة بشكل صحيح، أو ما إذا كانت هناك تكتلات من الأنشطة أو المنطقيات أو المخططات المهمة اجتماعيا، ولكنها لا تظهر على القائمة. ومن أجل أهداف أسعى إليها، لا أريد أو لست في حاجة إلى أن أحل هذه المشكلة، وأحدد ببساطة أنه في سياقات معينة نستطيع أن نرى تجريبيا أي مجموعات من الأنشطة تتكتل معا، حيث نستطيع اعتبار ذلك نقطة البداية للتحليل. فهو ليس مجرد مقياس مؤقت بل مقياس يتجاوب مع تفضيلي لرؤية براغماتية للفعل الإنساني تعتبر أن الناس حلالو المشكلات، والذين هم ليسوا مرتبطين بهذا القدر إلى مجموعة معينة من المنطقيات المؤسسية كما قد نتخيل إذا ما فهمنا المؤسسات على أنها معرفة للحقول المجسدة والمستقرة. ولا يعني ذلك في أي حال من الأحوال أن المؤسسات والمنطقيات الموجودة غير مهمة. هي نقاط مرجعية مهمة للتصرف. وعلى الرغم من أنه يصعب الحديث عن التغيير المؤسسي، فمن المستحيل كذلك فهم ديناميكية المنظمة الاجتماعية من دون إتيان ذلك (قارن ماهوني Mahoney وثيلين Thelen 2009).

2-5: مؤسسات المدى المتوسط: المنطقيات المؤسسية في الصناعة

كان من بين أوائل المنظّرين الذين أخذوا في الاعتبار كيف أن التكتلات تنظم النشاط الاقتصادي للمعايير منظرو منظمات علم الاجتماع الذين افترضوا نماذج معيارية أو «منطقيات مؤسسية» تنطبق على «الحقول التنظيمية» organizational fields، وهو المفهوم الذي يعني بشكل عام مجموعة من المنظمات التي يتفاعل بعضها مع البعض، وعمليا عادة ما تشير إلى صناعة معينة وأولئك المستهلكين، والمستثمرين، والمحامين، والمشرعين، والمنظمين، والفاعلين الآخرين المتنوعين الذين تتعامل معهم هذه الصناعة[1]. إن المقال المؤثر في نظرية المنظمات «المؤسسية الجديدة» تلك (إذ إن هذا المصطلح يُستخدم في علم الاجتماع، والإدارة لكنه بعيد جدا عن الاستخدام في علم الاقتصاد «المؤسسي الجديد»)، يعود إلى ديماغيو DiMaggio وبويل Powell 1983، وهو الذي عالج موضوع تقليد المنظمات الموجودة في المجال بعضها مع بعض بطرق عديدة، حتى عندما لا تبدو الممارسات المقلدة مفيدة أو بخاصة فعالة. ويناقش الباحثون في هذا المبحث التقليدي أن الأوائل الذين تبنوا الأفكار التجديدية مثل الإدارات

المركزية للموارد الإنسانية حساسون لكيفية تحسين هذه الكفاءة، ولكن بمجرد أن يصبح ذلك نموذجا للكيفية التي يجب أن تعمل بها المنظمة الحديثة، ينفصل التبني عن التبعات الاقتصادية ليتوجه بدلا من ذلك إلى معنى عام يفيد بشرعية وحداثة أكثر لتنظيمها على هذا النحو (انظر، على سبيل المثال، تولبيرت Tolbert وزوكر Zucker 1983، وبارون Baron، ودوبين Dobbin، وجينينغز Jennings 1986، للاطلاع على النقاش العام حول تاريخ وتطور النظرية «المؤسسية» للمنظمات في العلوم الاجتماعية، انظر سكوت Scott 2014).

وبعيدا عن ظهور هذه النماذج انطلاقا من «سوق المعايير» market for norms، أو عن عملية اختيار فعالة ما (اطلع على الفصل الثاني من هذا الكتاب)، تنتشر مثل هذه النماذج عن طريق المستشارين والمهنيين، الذين يؤدي تدريبهم إلى أخذ ما يقولون بجدية تامة، مثل المختصين في الموارد البشرية human resources (الذين كانوا يسمون في البداية HR) الذين ترتفع كفاءتهم المهنية باستمرار. ويمارس هؤلاء الفاعلون سلطة هائلة عن طريق تحكمهم في الأجندة التي توجه المنظمات نفسها باتجاهها. إن مركزية HR كانت كذلك موضع ضغوط مصدرها التبعية لمنظمات أخرى تعاملت معها شركة أخرى، ومصدرها متطلبات الحكومة الفدرالية، خصوصا تحت ضغوط قصور المواد والعاملين إبان الحرب العالمية الثانية (انظر بارون وآخرين 1986). إن العديد من الدراسات اللاحقة في هذا المجال تشير إلى التجديدات التنظيمية التي تبدو مرتبطة أكثر بالشرعية منه بكونها مرتبطة بالنتائج الفاعلة (على الرغم من أن المنظمات التي تعتبر أكثر حداثة وشرعية، قد تحرز نتائج مالية أفضل من تأثيرات السمعة عما تنتجه الشرعية). ولاحظ هنا التحول الطفيف البعيد عن مجموعة المعايير التي تقول للفاعلين الاقتصاديين ما يجب عليهم فعله باتجاه مفهوم أكثر عمومية لما تبدو عليه المنظمة الحديثة الشديدة التطور، مما يثبت نموذجا من أجل خلق مكافآت مبنية على أساس المكانة التنظيمية. وعليه، يصبح ذلك خطة إدراكية أكثر منه مجموعة من الوصفات السلوكية المفصلة، إذ يسير به إلى مدار علم النفس الاجتماعي، وعلم الاقتصادي السلوكي للتأثيرات المؤطرة (انظر ديماغيو 1997، حول الثقافة والإدراك)، وكذلك أبعد بدرجة أكبر عن تأثير المعايير الفردية المنفصلة.

وعليه، فإن ممارسة السلطة الحكومية، وتأثير ارتفاع البيروقراطية على مستوى المجتمع (بيندكس Bendix 1956)، وتفاعل الشركات مع اتحادات العمال الصناعية الكبرى، كلها أثرت في تنظيم علاقات العمل. هناك نقاش كبير في الأدبيات حول التأثير النسبي لهذه القوى المختلفة، غير أنها تشترك جميعها في عدم ارتباطها بتأثير معيار تشغيلي منفرد ومتميز، ولكن بدلا من ذلك يضمون ميولات تاريخية طويلة الأمد، وعلاقات سلطة بين الفاعلين، وتقديم مجموعات من المعايير التي، بينما قد تشير كلها إلى الاتجاه ذاته بمعنى ما، لاتزال غير مرتبطة تعريفيا، مثل التداخل التجريبي لدراسات الزمن، والحركة بطريقة «الإدارة العلمية» scientific management لفريدريك وينسلو تيلور Frederick Winslow Taylor مع تبني مهام HR مركزية (قارن بارون وآخرين 1986).

إن معظم نقاشات «المنطقيات المؤسسية» التي ظهرت عن التقليد المؤسسي الجديد في نظرية التنظيم الاجتماعي، كانت قابلة للتطبيق على صناعات معينة في بلد واحد، وعوضا عن خلق حجة شاملة للتأرجح الإمبريالي للمعايير، غالبا ما قدمت حججا حول وجود مفاهيم بديلة alternate conceptions لما كان يعد الطريقة الأنسب لتنظيم صناعة ما كانت إما في تنافس بعضها مع بعض، وعليه فإن إحداها يفسح المجال للأخرى عبر مرور الزمن، وإما أن تُقسَّم الصناعة إلى قطاعات، كل منها يتبع نموذجا إدراكيا/ معياريا مختلفا (من أجل معالجة عامة للمنطقيات المؤسسية، انظر ثورنتون Thornton وآخرين 2012).

إن الحجة الأكثر نمطية هي تتبع تطور المنطق عبر مدد زمنية مختلفة، وعليه، على سبيل المثال، يؤرخ ثورنتون Thornton وأوكاشيو Ocasio (1999) كيف أن النشر في الدراسات العليا قد انتقل من «منطق تحريري» editorial logic في الستينيات والسبعينيات، إذ كانت دور النشر الصغيرة خاصةَ المِلْكية، وكان المحررون «يمارسون النشر بوصفه أسلوب حياة ومهنة» (808)، إلى «منطق السوق»، حيث إن الهدف كان بناء الموقع والهوامش التنافسية للشركة.

ومثل العديد من المؤلفين في مدرسة «المنطقيات المؤسسية»، فهم لا يرون التغيير الذي يصفونه على أنه معزول، ولكنهم يربطونه بالميولات الاجتماعية العريضة، في هذه الحالة يحدث تحول اجتماعي شديد الانتشار بعيدا عن المفاهيم

المهنية للصناعات باتجاه منطق سوق يُشجَّع جزئيا عن طريق التوسع المتواصل للطلب، والتوسع اللاحق لمقياس الإنتاج والأسواق (ثورنتون وأوكاشيو 816 :1999). يشبه ذلك تحليل هافمان Haveman وراو (1997) Rao للتغييرات في صناعة الادخار الأمريكية في أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين. إن اتحادات الادخار الأولى في كاليفورنيا، كانت مؤسسة على «خطة الإنهاء»، التي أكدت التبادلية، وفرضت التوفير من أجل أهداف مشتركة (1613-1616 :1997) في جماعة محلية، حيث إن الناس يعرفون ويثقون بعضهم ببعض (ألاحظ تشابه مثل هذه المخططات لتلك المجسدة حول العالم في «اتحادات تدوير الائتمان» – قارن آردنر Ardener 201-229 :1964، ومن أجل المجموعات الإثنية في الولايات المتحدة، انظر لايت Light 1972)، وقد استعيض عنها بحلول الثلاثينيات من قبل منطق مختلف و«نظرية المشاعر الأخلاقية» المبنية على التجرد والبيروقراطية والتوفير التطوعي (هافمان وراو 1624 :1997). هنا يعْزي المؤلفون التغيير إلى نزعة عامة في الولايات المتحدة والمرتبطة بالتقدمية والمشروحة في عمل ويب Wiebe الكلاسيكي «البحث عن نظام» (1967) The Search for Order، الذي جادل في أن الحركة التقدمية «أضفت قدرة أخلاقية ونظرية على الإقناع لحل عملي لإضفاء البيروقراطية على التعاون، وإعطاء صناع القرار العقلانيين الحرية للتوفير كما يشاءون» (هافمان وراو 1644 :1997).

في حالة مختلفة نوعا ما، يتابع راو وآخرون (2003) كيف أن حركة فن الطبخ الحديث nouvelle cuisine في فرنسا تنازعت مع فن الطبخ الكلاسيكي لإسكوفيير Escoffier ومدارس الطهي مثل لو كوردون بلو Le Cordon Bleu، وأزاحتها تدريجيا وبشكل كبير، ولكن ليس بشكل كامل، منذ أواخر القرن التاسع عشر وإلى منتصف القرن العشرين؛ وهي الحركة الاجتماعية التي أكدت على النضارة وابتكار الطاهي والبساطة والأساليب والمقادير الجديدة، وقائمة الطعام القصيرة التي تتغير مع الفصول والأسواق. لقد أكدوا أن التحول في المنطقيات المؤسسية كان جزئيا نتاج حركة اجتماعية قادها طهاة محترفون أصبحت أسماؤهم مرادفة للمسارات الجديدة (على سبيل المثال بول بوكو Paul Bocuse)، وعندها تصبح كثير من الأدبيات العامة حول الحركات الاجتماعية ذات صلة. وعليه فإن هناك بكل تأكيد

عاملا معياريا قويا، بيد أنه مثبت في الإطار الأكبر من المرجعية الذي يعرّف «مدرسة فكرية» school of thought[2] بأكملها. إن راو وآخرين ذهبوا إلى ما هو أبعد من ذلك، واقترحوا أن هذا التغيير لم يكن معزولا عن النطاق الاقتصادي للطبخ والمطاعم، ولكنه كان أيضا مرتبطا بالتغييرات الاجتماعية الأوسع في فرنسا التي نقلته إلى اتجاه ثقافي جديد، تيار مضاد للسلطوية وجد صوته في «الموجة الجديدة» في الأدب، والأفلام، والمسرح، وكان ممثلا في السياسة من قبل اضطرابات سنة 1968 في شوارع باريس (2003: 805-802).

من السهل فهم عدم رغبة مؤيدي حجج التغيير في «المنطقيات المؤسسية» في أن يظهروها على أنها اعتباطية أو عشوائية، بل يريدون إظهارها على أنها ترمز إلى تحولات أكثر عمومية في الأطر المعيارية. بيد أننا قد نسأل ما إذا كانت هذه التحولات المعنية غاية في الاحتوائية إلى غاية أنها اكتسحت كل نمط في طريقها، أو ما إذا كانت الحالات التي اختيرت للتحليل تعاني انحيازا اختياريا يفضل المنطقيات التي تغيرت باتجاهٍ أصبح مألوفا بسبب الأنماط أو الحجج المعروفة جيدا، ولكنها ربما أصبحت متكافئة مع حالات تغيرت قليلا أو بطرق مختلفة على الرغم من الحركات الأيقونية مثل التقدمية Progressivism.

لا يوجد شك في أن حججا مثل مقارنة ويب Wiebe في العام 1967 بين المدن الأمريكية الصغيرة المعزولة والمنفصلة في القرن التاسع عشر وأمريكا ما بعد الفترة التقدمية البيروقراطية والمتجانسة ستجذب ردودا أكثر كفاءة في ضوء تأريخ القرن الحادي والعشرين والشكوك حول قيمة الانقسامات الإثنية التصنيفية مثل التفرقة بين الاقتصادات الليبرالية والمنسقة - مثلما هو مذكور في عمل هول Hall وسوسكايس Soskice 2001 (قارن هيريغل Herrigel 2005 حول تطبيق هذا الانقسام على اليابان وألمانيا)، وهو مصدر القلق الذي جرى التنبؤ به في المقال التاريخي لكندي Kennedy للعام 1975 حول التقدمية، الذي يشير من خلاله إلى فشل ويب في فحص الحالات، حيث النبض التقدمي حمى الأنماط غير البيروقراطية أو الماقبل البيروقراطية أو الترويج لها كذلك (كندي Kennedy 463 :1975).

إن النقطة الأكبر هنا، والمؤكدة من قبل هيريغل Herrigel 2005، هي أن الأفراد الذين يصنعون أنماطا جديدة ليسوا بالضرورة مهتمين بالإبقاء على ولائهم لطرف

محدد من الثنائية أو لحركة اجتماعية معروفة، ولكنهم على الأغلب سيستخدمون مجموعة متنوعة من الموارد لحل المشاكل التي يتعاملون معها من دون كثير من التركيز على التماسك الأيديولوجي أو النظري. وعليه أميل، هنا، مجددا إلى نظرية المعرفة البراغماتية التي ذكرتها سابقا، والمرتبطة بشكل قوي بتصوير الفاعلين على أنهم متوافقون، أو أنهم يخوضون فيما يسميه الفرنسيون bricolage، أو الاضطلاع بإصلاحات صغيرة وارتجالية[3].

إن هذا القلق مرتبط بدراسات تظهر أنه عوضا عن أن يفسح منطق رائج الطريق لآخر في تدرج مرتبط بتيارات أكبر، فإن المنطق المتحدي قد يقسم الحقل مع منافسه، كل منهما يجد فجوة مناسبة. وعليه يعطي لونزبيري Lounsbury (2007) مثال الصناديق الاستثمارية المشتركة، التي أُسست بداية في العام 1925، وعُممت في الولايات المتحدة عن طريق قانون الشركة الاستثمارية للعام 1940. ويشير إلى أنه في بداية القرن العشرين كانت فكرة إدارة المال تدور حول الحفاظ على الثراء، وكان تركيزها ينصب على الاستثمار المحافظ طويل المدى ذي التكلفة المنخفضة. وإن منطق «الموثوق به» هذا أدى إلى إنتاج سلع غاية في الاستقرار وعلى شيء من البساطة، التي عادة ما تكون مستقرة في بوسطن ومنغمسة في «الثقافة المالية في بوسطن ونخبته البراهماتية Brahmin»(291). وظهر منطق منافس في نيويورك في الخمسينيات، والمؤسس على «الأداء»، وينطوي على استثمار أكثر شراسة من أجل عوائد أعلى قصيرة المدى؛ وهو ما أصبح يعرف بحركة «صندوق النمو» movement growth fund. إن ظهور «نجوم الروك» من المستثمرين rock-star investors قد حدث خلال حركة الأداء، بيد أن صعود محفظات الاستثمار في أوائل السبعينيات قد عكس تجديدا في المنطق الموثوق به، حيث شركات إدارة الأموال تسارعت في التخصص في هذا المنطق أو ذاك (293). وعليه عندما تتنافس المنطقيات، قد تصبح هذه المنافسة «علامة ثابتة راسخة للصناعة» (302) ينتهي من خلالها الاختلاف الجغرافي الأصلي إلى وضع بصمة على المنظمة الاجتماعية للصناعة والسوق والتأثير فيها.

من خلال كل هذه النقاشات، وأنا بالكاد قد خدشت سطح موضوع عدد الصناعات التي دُرست من قبل «المؤسسين الجدد»، يجب أن نسأل عن مصدر

المنطقيات المؤسسية أو التنظيمية المتنافسة وعن مدى كونها خاصة بالصناعة محل السؤال أو أنها كانت عوضا عن ذلك انعكاسات لقوى أعظم في تاريخ المجتمع وثقافته. إن هذا بدوره يثير السؤال حول ما إذا كانت التغييرات في الممارسة الناتجة عن المنطقيات المتغيرة كانت تداعيات محتومة للأحداث الاقتصادية أو السياسية أو الاجتماعية الطبيعية، أو أنها كانت متغيرة بناء على من اضطلع بدور المقاولين في المنطقيات الجديدة، وبناء على التقنيات المستخدمة. هذا موضوع مفضل عند باحثي الحركات الاجتماعية الذين يذكروننا بأنه، وبينما عادة ما تُقاد الحركات الناجحة من قِبل تجار الحركة الماهرين، الذين يعملون في محتوى اجتماعي يجعل النجاح ممكنا، فإن النتائج لاتزال غير حتمية، ولكنها منوطة بالقيادة، وبالصدمات الخارجية، وبأحداث عرضية تاريخية أخرى. وهذا يقودنا إلى مناقشة المؤسسات على نطاق أوسع من صناعة ما.

5-3: المؤسسات، والمنطقيات، والثقافة الإقليمية والوطنية

في الأدبيات حول «المنطقيات المؤسسية» للمنظمات والصناعات، تظهر المساحة الجغرافية أحيانا في مركز هذا المنطق أو ذاك، مثلما هو ظاهر في تقرير لونزبيري Lounsbury حول «منطق الموثوق به» في بوسطن للصناديق الاستثمارية مقابل «منطق النمو» growth logic المرتكز في نيويورك. بيد أن عديدا من الباحثين يذهبون إلى ما هو أبعد من ذلك مركزين على الوحدات الجغرافية باعتبارها الحاملات carriers الرئيسة للاختلافات الثقافية، والمعيارية، والمؤسسية التي تشكل الفعل الاقتصادي، بما يشمل أيا من الصناعات الموجودة في هذه المساحة. إن تعقيدات المعايير التي قيل إنها تحكم عدة جوانب من الاقتصاد تُعرَف بأسماء تتجاوب مع مدى الحالات التي يفترض المؤلفون أنها تنطبق عليها. عندما يكون المجال قطاعا اقتصاديا ما، صناعة أو «حقلا تنظيميا» organizational field، عندها فإن المجتمعات تسمى «منطقيات» logics. وعندما يكون المجال هو الأمة، فإن المعيار المعتاد هو «الثقافات» الوطنية، غير أن حججا مشابهة قد قُدمت من أجل الأقاليم من دون الوطنية، وعليه فإننا نسمع عن ثقافات إقليمية وفي بعض الأحيان عن الصدام أو التباين بين الثقافات بداخل أمة ما، بما يؤثر في الأداء

الاقتصادي للأقاليم المختلفة (انظر، على سبيل المثال، لوك Locke 1995، ساكسينيان Saxenian 1994). وعلى الرغم من أن وحدات التحليل الوطنية والإقليمية مختلفة، فإن الحجج متشابهة.

إن المفقود هنا هو نقاش مترابط حول أي الحدود الجغرافية مهمة وتحت أي الظروف. على الرغم من أنه قد يعتقد أحدنا أن النقاشات حول الثقافات الاقتصادية الإقليمية تُطبَّق في الأغلب على الأمم المتباينة ثقافيا مثل الولايات المتحدة وإيطاليا، فإنه لا يوجد مقياس مقبول عموما لقياس مثل هذا التباين (كما هو مقترح من قبل عنوان لاي Lie المتناقض عمدا، والمخصص في كتابه «اليابان متعددة الإثنية» (Multiethnic Japan (2001)، وعلى الرغم من أنني اخترت إيطاليا والولايات المتحدة مثالين للأمم المتباينة ثقافيا، فإنه لا يوجد نقص في الادعاءات حول «الخصوصية» الأمريكية أو الإيطالية؛ التي تشير إلى ثقافة وطنية متميزة (عوضا عن كونها متباينة).

وانسجاما مع ادعاءات التباين، هناك حالتان معروفتان جيدا حيث قُدمت الحجج حول الثقافات الصناعية من دون الوطنية أو الإقليمية: للألبسة في إيطاليا وللتقنيات العالية (تقنية المعلومات) في الولايات المتحدة؛ فبالنسبة إلى إيطاليا كان التركيز منصبا على القدرات الثقافية والتنظيمية المميزة «لإيطاليا الثالثة» (لا الشمال ولا الجنوب - انظر على سبيل المثال، بيور Piore وسابيل Sabel 1984)، وفي الولايات المتحدة يُركز على وادي السيليكون في مقابل طريق 128 (ماساتشوسيتس Massachusetts) مجمع التقنية العالية (ساكسينيان Saxenian 1994). إن القصة الثقافية للإقليمين الأكثر نجاحا هي أن شبكات الشركات الصغيرة المتضامنة تعطي مرونة أكبر للتجديد وحاجة أقل إلى التكاليف الغارقة الضخمة للبحث والتطوير التقني الداخلي in-house R&D: إن التعاقد من الباطن الفائق يسمح بالذهاب خارجيا بالتكلفة إلى المنتجين والمصممين الجيدين، والشبكات المحلية من الولاء والثقة تبطل خطورة إفشاء أسرار التجارة.

بيد أن مثل هذه التفاسير لا تشرح كيف ولماذا قد تختلف الثقافات الإقليمية بعضها عن بعض، ولا عن مدى استمرارية مثل هذه الاختلافات. إن التحليل الثقافي الإقليمي عادة ما يكون أقل حزما من التحليل الوطني حيال هذا الوضع الثابت[4].

على الرغم من أن العمل الأولي حول «إيطاليا الثالثة» أشار إلى أن الأنماط الجديدة كانت نتاجا لنمط قوي طويل الأمد وناتج عن نهاية الإنتاج الضخم (ذلك «الانقسام الصناعي الثاني» second industrial divide)، فإن الدلائل التجريبية التي تجمعت بعد أطروحة 1984 لبيور وسابيل حول هذا الموضوع أشارت إلى أن المدن والأقاليم التي اتبعت مثل هذه الاستراتيجيات بنجاح لمدة زمنية عادة ما فشلت في تثبيتها. يقدم لوك Locke (1995) تحليلات تاريخية لفرز الأقاليم التي استمرت في هذه الأنماط، ويفصل الأحداث الطارئة التاريخية والسياسية من النوع الذي ليس من السهل تغليفه بالقصص الثقافية البسيطة. وعلى نحو مشابه، على الرغم من أن ساكسينيان، التي صاغت نقاشها المؤثر وخطابا قويا حول صناعة التقنية العالية في الولايات المتحدة، تشير أحيانا إلى خصائص ثقافية كاليفورنية مميزة على أنها سبب ممارسات ونتائج وادي السيليكون، وتشير أيضا إلى أنه في أزمة الثمانينيات كانت الشركات المحلية، والتي بدرجة أو بأخرى كانت غافلة عما كان مميزا حول نموذج الشركة الصغيرة، مرتفعة الثقة، ذات الشبكات المرنة، قد اقتربت تماما من خسارة هذا الجانب الثقافي بسبب العودة إلى نموذج الشركة الضخمة، ذات إنتاج الجملة. وعليه يبدو أنه كان للقادة الصناعيين لوادي السيليكون فهم قاصر للنماذج الثقافية التي تناقشها ساكسينيان، حيث إنهم، تغييبا للكارثة التي نتجت عن الإنتاج الياباني الضخم للموصلات الكهربائية، قد خسروا الميزة الصناعية والثقافة المميزة المفترضتين للوادي بسبب ربط قرارات وإطارات بنموذج إنتاج إدراكي مختلف تماما، ولكنه متوافر، نموذج ماساتشوسيتس المتداخل عموديا، المكتفي ذاتيا. وإذا كان ذلك صحيحا، فإنه يجب علينا تأكيد هشاشة النماذج الثقافية للأقاليم واحتمال حدوثها ووفرة نماذج أو أطر بديلة مختلفة تماما، عوض حتمية النتائج.

أشير كذلك إلى أنه على الرغم من الأهمية الواضحة والمستمرة لشبكات الشركات الصغيرة المرنة في وادي السيليكون، فإن الشركات الكبرى (على سبيل المثال هيوليت-باكارد Hewlett-Packard، وإنتل Intel، وأبل، وغوغل، وفيسبوك) تضطلع دوما بدور مستوجب لكنه نظريا لا يخضع للتحليل بشكل كافٍ؛ إذ إن ذلك يندرج بشكل غير مريح تحت الفكرة المعتادة لنموذج تنظيمي واحد ومترابط. إن المميزات «المكتفية ذاتيا» نسبيا لهذه الشركات – الثابتة خصوصا التي هي بلا شك

رمزية تقريبا في شركة أبل ذات النجاح الباهر – تشبه بشكل أكبر الأسلوب الذي ربطه ساكسينيان مع إقليم (ماساتشوسيتس) طريق 128، ويشير هذا إلى تعقيدات أكبر للأقاليم الفعلية عما يمكن للنماذج الثقافية البسيطة أن تصوره. (من أجل نقاش مشابه حول التفاعل المهم، ولكن غير المقدر بشكل كاف للشركات العظمى، والصغيرة في صناعة الأقمشة الإيطالية، انظر المقال المثير للجدل لـ لازيرسون Lazerson ولورينزوني Lorenzoni 1999). ويمكننا تقدير مثل هذه التركيبات غير المتوقعة للأشكال التنظيمية بشكل أكبر إذا ما نظرنا إلى الأنماط الثقافية، والتركيبية، والمعيارية باعتبارها مركبة من قبل فاعلين من مجموعة منوعة من المواد المتوافرة. وهذا أبعد ما يكون عن القول إن مثل هذا التركيب هو عشوائي، أو أن هذه الأنماط غير مهمة، خلافا لذلك أقول إنها غاية في الأهمية، ولكنها ليست غير قابلة للتعديل، وهي معرضة للتغيير عبر الزمن فيما يحاول الفاعلون تعريف أهدافهم وتحقيقها. مثل هذه الحجة تتناسب تماما مع النماذج البراغماتية أو التوفيقية لأسلوب حل المشكلات الإنسانية.

وألاحظ أيضا تحيز الانتقاء في كيفية اختيار حالات الاختلاف الإقليمية للتحليل، نمطيا بمقارنة إقليم عالي النجاح بآخر أقل نجاحا. إن مثل هذه المقارنات الحادة قد تشكل فهمنا، ولكنها ليست الأسلوب الأمثل لتقييم أهمية النماذج الوطنية أو الإقليمية للتجديد. لقد دأبت لمدة زمنية تاريخية أطول من دراسات التجديد في الولايات المتحدة وأوروبا وذلك لتقييم ما إذا برز نمط من الأنماط المميزة (غرانوفيتر Granovetter 2009)، اعتمادا على نقاش موكير Mokyr (2005) بأن الاستثمار في رأس المال البشري عبر مدد زمنية طويلة تكون له عوائد مرتفعة فقط في «البيئات التي توجد فيها روابط بين العلماء، والمخترعين، والحرفيين، أو الفنيين والميكانيكيين» (غرانوفيتر 2009: 3). يقترح المؤرخ الاقتصادي غافين رايت Gavin Wright أن السيطرة التكنولوجية الأمريكية في بعض صناعات القرن العشرين قد استمدت من ظهور القرن التاسع عشر «لجماعة تقنية أمريكية أصلية»، إذ إن الميكانيكيين الفرديين انتقلوا «مرارا من صناعة إلى أخرى خلال حياتهم المهنية، مطبقين مجموعة شائعة من المهارات والمبادئ لعدد متنوع من التحديات»، وأن حركة التنقل مرتفعة المستوى، هذه كانت «آلية قوية لنشر أنماط جديدة عبر الاقتصاد» (1999: 299-300). إن هذا

المستوى المرتفع من الحركة عبر الشركات بدأ من التصنيع الأمريكي، ويستمر ليتعدى ذلك في معظم أنحاء العالم. وفي القرن التاسع عشر، بدأ الأفراد ذوو المهارات التقنية بالتعاون مع أفراد آخرين مشابهين لهم فكريا، ليتفاخروا بإنجازاتهم بالطريقة التي قد نسميها الآن «طريقة الذكي غير الاجتماعي»(*)، وحيث إن الكثافة العالية من مثل هؤلاء الأفراد تحتشد في صناعة وإقليم منفردين، مثلما هو الحال في «هومبرو كومبيوتر كلوب» Homebrew Computer Club التي مارست دورا رئيسا جدا في تطوير الكمبيوتر الشخصي في وادي السيليكون، وهو ما يمكن لذلك أن يحدث فرقا كبيرا في التطوير (غرانوفيتر 4 :2009).

إن مكونا آخر غاية في الأهمية في نجاح وادي السيليكون يتمثل في التعامل المكثف للصناعة مع باحثي جامعة ستانفورد. لقد أُسست الجامعة في العام 1891 من أجل مهمة خاصة وهي التعليم بطريقة عملية، ويمكن للفرد أن يتخيل أن ذلك كان يشكل تميزا لذلك التاجر/ الصناعي العظيم /السيناتور/ ليلاند ستانفورد Leland Stanford وللمساحات المفتوحة تماما في كاليفورنيا. بيد أن منظورا أطول يشير إلى أن ذلك لم يكن غريبا في الولايات المتحدة. ومنذ القرن التاسع عشر فصاعدا، تعاملت الشركات الصناعية الأمريكية، المختلفة تماما عن تلك الأوروبية، عن قرب مع المؤسسات التعليمية التي تقدم تدريبا نظريا في مجال الصناعة، مما يجعل التدريب الأكاديمي متصلا من قرب بالمشاكل العملية (انظر رايت Wright 1999 وروزينبيرغ Rosenberg 2000).

إن هذين النمطين، الشبكات المتقاطعة للخبراء التقنيين والولع بالتعاون بين الجامعات والصناعة، أوجز ما كان يجب أن يكون الثقافة المميزة لوادي السيليكون في مقابل التنظيم المعرفي الأكثر اندماجا في ماساتشوسيتس. مع ذلك، فإن استبياني يشير إلى أنه من المنظور التاريخي الأطول، ربما سيكون النمط الكاليفورني أمريكيا على نحو أكثر نمطية من النمط الماساتشوستي الغريب تاريخيا. إذا كان الأمر كذلك، فسيلقي ذلك ضوءا مختلفا تماما على كيفية تعريف الشخص لما سيكون فعليا نمطا ثقافيا، وما هي أهميته.

(*) nerdy: هي الكلمة التي استخدمها المؤلف. [المترجمة].

يعتبر العديد من الباحثين أن دولا بأكملها تملك ثقافات مميزة تشكل بقوة التصرفات والمؤسسات الاقتصادية. إذا ما كان لهذه الاختلافات «الثقافية» هذا التأثير، فإننا سنكون قد انتقلنا بنقاشنا إلى المعايير والتركيبات الذهنية الأخرى إلى مستوى أعلى من التنظيم الاجتماعي، حيث يجب علينا مجددا أن نركز على تأثير ليس معايير فردية معينة، ولكن تأثير أبراج معقدة من مثل هذه المفاهيم التي بطريقة ما تتماسك مشكّلة مجموعات من الآراء، نشير إليها باعتبارها «ثقافات» وطنية. إن النظرية الاقتصادية لا تفسح المجال جهارا للاختلافات الثقافية، وتتنبأ بالنتائج ذاتها في ظل الظروف الاقتصادية المفترضة في أي مجتمع حيث إن الأسواق مسموح لها بالعمل بلا إعاقات. إننا نرى هذا المنظور، على سبيل المثال، في دراسة مثل هذه الممارسات الاقتصادية بوصفه حوكمة الشركات. وبينما يتوقع بعض المحللين استمرار الاختلافات الملحوظة تجريبيا بسبب «الاعتماد على المسار»، الذي جزء منه محدد ثقافيا (على سبيل المثال، بيبتشاك Bebchuk ورو Roe 2004)، فإن آخرين يتخذون المنظور الاقتصادي الأكثر تشددا القائل إن مثل هذه الاختلافات سوف تختفي فيما يفرض التنظيم السوقي تقاربا تجاه شكل أفضل، لا تستطيع الاختلافات الثقافية أن تغيره (على سبيل المثال هانزمان Hansmann وكراكمان Kraakman 2004).

ومن المثير للانتباه، أن عدائية منظري التقارب تجاه فكرة الثقافات المميزة والمترابطة والقوية التي تحدد النتائج هي عدائية مشتركة مع المحللين الاجتماعيين المعاصرين للثقافة، وإن كان لأسباب مختلفة. كما تؤكد سويدلر Swidler، على سبيل المثال، في مساهمة شهيرة، أن «النموذج المسيطر لفهم تأثيرات الثقافة في الفعل مضللة تماما. تفترض أن الثقافة تشكل التصرف عن طريق الإمداد بالنهايات أو القيم الأخيرة التي يُوجه الفعل باتجاهها، ومنه جعل القيم، العنصر المسبب الرئيس للثقافة» (1986: 273). وعوضا عن ذلك، تعتبر الثقافة «آليات رمزية للمعنى، بما يشمل المعتقدات، والممارسات الطقسية، وأشكال ومراسم الفنون، وكذلك الممارسات الثقافية غير الرسمية مثل اللغة، والنميمة، وقصص وطقوس الحياة اليومية» (273)، ولكن تشير إلى أن كل الثقافات الحقيقية تحتوي على رموز، وطقوس، وقصص، وتوجيهات متنوعة ومتضاربة إلى الفعل. ومن ثم فإنه «نظام

موحد يدفع الفعل باتجاه ثابت» و«أكثر شبها بـ «صندوق عدة أو مؤونة... ومنه يختار الفاعلون قطعا مختلفة لتشكيل خطوط الفعل»(277). عوضا عن «المخدرات الثقافية»، يجب علينا أن نتوقع «مستخدمين فاعلين، أحيانا مستخدمين للثقافة، نميزهم في الواقع» (277).

وبينما أن حجج الاختيار العقلاني، المؤسسة على السوق، تنفي فكرة الثقافات القوية المترابطة باعتبارها طريقة لتقليل أهميتهم بمجملها، يصبو المنظرون الثقافيون عوضا عن ذلك إلى فهم الثقافة باعتبارها تأثيرا قويا، ولكنه معقد ومحدد سياقيا على سلوك الفاعلين الذين لديهم مشاكل معينة يودون حلها. ويتطلب ذلك وجود منظور للفعل البشري متوافق مع فلسفة البراغماتية ونظرية المعرفة، وهو ما يشكك في أطر بسيطة ذات وسائل تحقق الغايات من النوع الذي يفضله الاختيارُ العقلاني ونظريةُ اللعبة، التي تقترح أنه من العادة أن تكون هناك، في أي زمن ومكان، أعداد ضخمة – ولكنها بالكاد مطلقة – من النماذج الثقافية والمتوافرة للاستئناس بها باعتبارها طرقا للتفكير حول كيفية حل المشاكل.

إن مثل هذا المنظور غير متسق بشكل كبير مع التأكيدات البسيطة بأن «ثقافة» كل أمة مميزة. إن إحدى المحاولات حيال ذلك تتمثل في توصيف ثقافة أمة قياسا على أساس سلسلة من الأسئلة المشكَّلة حول القيم والمخبأة مثل تلك التي تُطرح في استبيان قيم العالم، حيث إن الردود النمطية على الأسئلة حول الثقة، والفردانية في مقابل الجماعية، والمعتقدات الدينية، وغيرها، تصبح مُمَثِّلة للإطار الثقافي الكلي. ومن بين المواضيع الأخرى، بالكاد يبدو ذلك متسقا مع فكرة أن معايير معينة لا وجود لها في حد ذاتها. يأخذ الباحثون أي ترابط منظور بين هذه الاستجابات والممارسات الاقتصادية الفعلية ليولدوا قصصا معقدة مبنية حتى تُربط الثقافة سببيّا بالممارسات، ولكن من دون محاولات جادة لبيان الميكانيزمات وتحديدها خلف هذا الترابط تجريبيا، الذي يبقى تكهنا غير مدعوم بسند وافتراض، مثلما هو الحال في «القصص التكيفية» التي انتقدها غولد Gould وليوونتين (1979) Lewontin. كان هذا عاملا مهما في نقدي للنظريات حول الثقة في الفصل الثالث.

تحديدا بسبب هذه الثقافات الوطنية المفترضة المطروحة بشكل تجريدي جدا، فإن ميكانيزمات ربطها بالممارسات الاقتصادية الحقيقية ليست واضحة مباشرة. إن

إحدى طرق التعامل مع ذلك هو بيان أمم كاملة باعتبارها تمتلك «منطقا مؤسسيا» مميزا، يشير (خلافا للاستخدام من قبل المؤسسين التنظيميين الدارسين لصناعات معينة) إلى اتجاهات أكثر تجريدا عن أي ممارسة اقتصادية محددة، ولكنها أكثر ارتباطا بوضوح وببساطة بمثل هذه الممارسات من الثقافات الوطنية المجردة الخاصة بالاستبيانات. لذلك، على سبيل المثال، يقول بيغارت Biggart وغويلين Guillen (1999) إن الدول لديها «منطقيات تنظيمية» مميزة، تقدم الإرشاد حول كيفية تشكيل المنظمات الاقتصادية. وفي بعض الدول، يشيران إلى أنه من الطبيعي تطور رأسمال تجاري من خلال الروابط العائلية، بينما في دول أخرى يعتبر هذا عموما إلزاما غير لائق. مثل هذه «المنطقيات» هي «نتاج تطور تاريخي، متجذرة بعمق في الفهم الجمعي والممارسات الثقافية، وهي مرنة في مواجهة الظروف المتغيرة» (725). كما يؤكدان أن محاولة تنظيم صناعة بطرق تنتهك منطق الأمة المسيطرة، لن يكون منطقيا للفاعلين، والممارسات الاقتصادية والإدارية غير المنسجمة مع المنطقيات المؤسسية المسيطرة، لن يتم الاعتراف بها وتجسيدها طواعية (726). ويؤكدان أن مثل هذه المنطقيات ليست مجرد قيود، ولكنها أيضا «مستودعات من الإمكانيات المميزة التي تسمح للشركات والفاعلين الاقتصاديين الآخرين باستهداف بعض الأنشطة في الاقتصاد العالمي بشكل أكثر نجاحا عن غيرها» (726). ثم يأخذان مثل هذه القدرات لتكون شكلا من أشكال المزايا النسبية للدول، موضحين إمكانية تفسير هذا الإطار لسبب نجاح البلدان – إلى حد ما – في مساعٍ صناعية محددة.

بالتحديد، هما يعتقدان أنه في صناعة السيارات، التركيب والتصدير هما الأكثر توافقا مع المنطق الذي «يفضل الشركات الكبرى والعلاقات العمودية والمنظمة إما من قبل الدولة وإما من قبل المصالح الخاصة القوية» أخذا بعين الاعتبار الاستثمارات الرأسمالية واسعة النطاق والاقتصاديات الضخمة والمتسعة المطلوبة، بينما صناعة قطع السيارات هي أكثر توافقا مع اقتصاديات الشركات الصغيرة ذات الأطر الأفقية التي يمكنها تطوير روابط «محفزة من المشترين أنفسهم» ومتجاوبة مع الاقتصاد العالمي؛ كما هو الحال عندما يستوجب على الفرد التجاوب مع طلبات الشركات الضخمة بطريقة سريعة ورشيقة (728). كما شرعا في تحليل كل من كوريا، وتايوان، وإسبانيا، والأرجنتين، التي تمتلك جميعها صناعات سيارات ضخمة، مفسرين أن

المنطقيات المؤسسية المميزة لهذه الأمم توضح لماذا أن كوريا وإسبانيا قويتان من ناحية التركيب، وتايوان وإسبانيا من ناحية المكونات، وعدم امتلاك الأرجنتين أيا من هاتين الناحيتين (كما ورد في كتابه في العام 1999). إن المنطقيات المؤسسية هنا مفهومة بوصفها مهمة بشكل كبير، مع التأكيد أن السياسات الحكومية التي تتجاهلها محكوم عليها بالفشل (740).

إن هذه الحجة حول «المنطقيات» الوطنية، تدور حول كيف أن الفاعلين في المشاريع الخاصة أكثر ترجيحا في أن يفكروا في أمة ما معينة حول الكيفية التي ينظمون بها شركاتهم وصناعتهم، وتشير كذلك إلى كيفية تعامل المشرعين العامين مع تفاعلاتهم، وكيفية مساندتهم للصناعات الكبرى، بما يشير إلى أن عدم اتباع «المنطق» الوطني الرائج سيؤدي في الأغلب إلى الفشل الاقتصادي. وفي كتابه «تشكيل قانون صناعي» (1994) Forging Industrial Policy، يقول دوبين Dobbin إن سبب عدم اتباع الدول في الأغلب لمنطقهم الوطني بحد ذاته مرده إلى أن هذا المنطق يمثل الكيفية التي يفكر بها المشرعون. ويحلل سياسة الدولة تجاه صناعة سكك الحديد في سنواتها التأسيسية من العام 1825 إلى العام 1900، في فرنسا، وبريطانيا، والولايات المتحدة، مشيرا إلى أن ذلك ما هو، في واقع الأمر، إلا تجربة منظمة بما أن تكنولوجيا سكك الحديد متشابهة عبر الدول، بيد أن كلا منها يتناول الصناعة بطريقة مختلفة تماما. في فرنسا افترض الفاعلون السياسيون أن الدول الوطنية فقط هي ما يمكنها وبكفاءة أن تأتي بصناعة جديدة مثل صناعة سكك الحديد، وفي الولايات المتحدة خضعت الحكومة الوطنية لأمر السلطات المحلية، وكانت واشنطن «حَكَمَ السوق الحر»، أما في بريطانيا فافتُرض أن السيادة تنتمي إلى الأفراد النخبويين، وعليه فإن القانون الصناعي يحمي أولا الشركات المنفردة من خلال مفهوم «دعه يعمل دعه يمر»(*)، ولاحقا وبشكل أكثر نشاطا، يحمي الشركات ضد السوق والقوى السياسية (دوبين الفصل الأول: 1994). يقول دوبين إن التاريخ السياسي لكل دولة وتقاليدها كانت مصدر منظورها للقانون الصناعي. إن هذه التقاليد هي ما قد نسميه «الثقافة السياسية» للأمم، أو، في تفاسير أخرى،

(*) Laissez faire [et Laissez passer].

«منطقها المؤسسي»، يمكن بالمقابل أن يعود إلى ظروفه التاريخية. وفي فرنسا، كما بيّن توكويفيل [1856] 1955 Tocqueville)، يمكن رؤية الثورة الفرنسية، بعيدا عن تسويق نقطة تحول دراماتيكية في تاريخ فرنسا السياسي، باعتبارها مستمرة في المركزية المتعنتة للسياسة والاقتصاد الفرنسيين اللذين قدمهما الحكام البوربونيون. ويمكن النظر إلى التخطيط المركزي المتنور بوصفه آتيا من الفلسفة التنويرية، ومن المركزية للتعليم العالي الفرنسي في «المدارس الكبرى»(*) النخبوية التي سيطرت زمنا طويلا على الحياة السياسية والاقتصادية. وفي بريطانيا صُنع التاريخ السياسي من قبل أعيان بارزين، تمسكوا بسلطتهم عبر التاريخ في السراء والضراء؛ وفي الولايات المتحدة وَلّد تلاحمُ ثلاث عشرة مستعمرة مستقلة، إذ كل واحدة تغار من امتيازات الأخرى، بناء فدراليا، تمركز بصعوبة شديدة، وفي مواجهة المعارضة التي استمرت زمنا طويلا بعد انتهاء الحرب الأهلية (1861-1865).

إن هذه الحجة بأن الإدارة والسياسة هما ما يحركان الاقتصاد، عوضا عن المنظور الماركسي المعاكس، متوافقة بشكل كبير مع توليفة ماكس فيبر، فيما عدا المتغير المتداخل للثقافة السياسية والناتجة عن التاريخ السياسي. يقترح مارك رو Mark Roe متغيرا آخر في كتابه في العام 1994 والذي عنوانه: «مديرون أقوياء: ملاك ضعفاء» Strong Managers: Weak Owners، ويشير إلى شكوك مفادها أن الهيئات الأمريكية قد حوّلت طاقاتها لخدمة «قيمة المساهم» shareholder value بسبب ارتفاع فائدة الملكية للمؤسسات الضخمة مثل البنوك، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد والاستثمار. ويعتبر أنه على الرغم من الأدلة البارزة، فإنه في الواقع نادرا ما يكون في الواقع كذلك، وصورةُ بيرل-مينز Berle-Means (1932) للهيئات الأمريكية، ذات المساهمين المتشظين الذين لديهم رأي محدود في القيادة مقارنة برأي المديرين المعينين الذين يُوظفون، مازالت على درجة كبيرة من الصحة. ويرى أن هذا ليس، بأي حال من الأحوال، نتيجة تُحققُها الكفاءةُ الاقتصادية، كما يقترح عادة الباحثون في علمي القانون والاقتصاد، بل بأن الثقافة السياسية الأمريكية قد استُنبطت في الأخير من «عدم الارتياح الأمريكي من

(*) Grandes ecoles.

المركزيات للسلطة الاقتصادية الخاصة» (رو xiv: 1994)، التي برزت في المؤسسات الاقتصادية التي صنعتها العملية السياسية. وفي مركز الحركة التقدمية، على سبيل المثال، كان «الشعور بضرورة حماية الأفراد ضد المؤسسات الضخمة التي كانت تتشكل في حينها في المجال التجاري وفي الحكومة» (30)، وعليه، فإن السياسة الأمريكية «قد جزأت عمدا المؤسسات المالية حتى إن القليل من المؤسسات يمكن لها أن تركز استثماراتها في قوالب الداخل القوية للأسهم» (22)[5]. ويمكن للفرد أن يشير إلى أن الشعبية المفاجئة لبرنارد ساندرز Bernard Sanders ودونالد ترامب Donald Trump خلال الحملات الرئاسية الأولى في العام 2016، والترشيح الناتج عن ذلك لترامب باعتباره مرشحا جمهوريا، مجددا يبينان نقمة وشكوك تجمعات كبيرة من القوى الاقتصادية.

إن المنطقيات المؤسسية والتفاهمات الثقافية، يمكن لها أن تكون حتى أكثر تجريدا وأبعد عن الوعي ممّا هو حاصل في هذه الحالات؛ فعلى سبيل المثال، أجرى بيرناكي Biernacki مسحا على صناعة الأقمشة في العديد من الدول الأوروبية من القرن السابع عشر حتى القرن التاسع عشر؛ إذ استنتج أنه كانت لبريطانيا وألمانيا طرق مختلفة تماما في فهم تحديد أي نوع من السلع كانت سائدة آنذاك. وبالنسبة إلى البريطانيين، كان ذلك يُقاس على أساس رصد جهد العمال المجسد عبر البضائع التي تباع في الأسواق، وبالنسبة إلى الألمان، كان هو المقدار الحقيقي للجهد كما يُقاس عبر الزمن المرصود لقوى العمل الحقيقية على أرضية المتجر (انظر بيرناكي Biernacki الفصل الأول: 1997). ثم يقول إن هذا الاختلاف الذي يبدو طفيفا، والمعبر عنه بوضوح ولو بشكل ضمني في العديد من التقارير المكتوبة لكل من الاقتصاديين والمشاركين في الصناعة في الدولتين، كانت له تأثيرات واسعة النطاق في كيفية تنظيم الممارسات مثل المراقبة والمكافأة بين العمال العاديين وفي بيئة المصنع الأكبر حجما في الدولتين.

إن دراسة حالة بيرناكي تتجلى في صناعة النسيج/ الحبك textile/ weaving industry، غير أنه يقول إن الاختلافات في الكيفية التي فُهم بها الجهد كانت تخترق كل هذه الاقتصاديات. ألاحظ أنه بقدر ما يكون هذا صحيحا، فإن المخطَّطَيْن المختلفين للتفكير في العمل يُعَدّانِ أكثر تصورية وإدراكية من كونهما إلزاميّيْن

ومعياريين. وهما ليسا تشكيلين ذهنيين يشكلان فهم الكيفية التي تجب بها إدارة الأمور، ولكنهما عوضا عن ذلك يعملان بطريقة غير مباشرة؛ بطريقة تختلف تماما عن المعايير التي تبدو أوامر قضائية كما تصف معظم أدبيات «المعايير». إن لديهما تأثيرهما لأنه إذا ما فهمت الجهد بطريقة معينة، فإنه من الطبيعي أكثر أن تنظم التعويضات والمراقبة بطرق تتجاوب مع هذا المفهوم. وعليه فإن المحفز ليس الشعور بما هو مناسب أخلاقيا، ولكن بما هو ثابت إدراكيا، وهذا فرق غاية في الأهمية لأنه يتطلب مجموعة مختلفة تماما من الحجج لفهم النتائج.

وعلى الرغم من أن حجة بيرناكي ممثلة في ممارسات صناعة منفردة، فإنها كذلك تبتعد عن تلك الصناعة باعتبارها وحدة للتحليل لثقافة مجتمعات بأكملها، بقدر ما يؤثر هذا في النشاط الاقتصادي. في هذه الحالة فإن الموضوعات الخطيرة الأخرى تتمثل في مدى تغير مثل هذه النماذج الثقافية عبر الزمن، ومكان نشأتها، وما إذا كان التاريخ الإدراكي والثقافي المميز لمجتمعٍ يغير العمليات التي تظهر من خلالها، أو تستمر، أو تختفي. ويقترح بيرناكي أن المفاهيم الواضحة للجهد، تحديدا في الأمم الأوروبية، كانت في واقع الأمر منتجا ثانويا عرضيا للسلسلة المحددة التي من خلالها وقعت أحداث سياسية واقتصادية محددة خلال فترة الانتقال إلى الرأسمالية الحديثة (انظر الفصول من الخامس إلى السابع: 1997).

وبالابتعاد عن المعايير المنفردة التي تقول للناس ببساطة ما يجب عليهم أن يفعلوه أو لا يجب، بالاتجاه نحو تركيبات ثقافية أكثر تعقيدا تشكل الكيفية التي نتلقى بها خياراتنا ونشفر البيانات لتجارب الحياة اليومية، نحن نرخي العنان العارض بطريقة تجعله أكثر إشكالية إن كانت هناك علاقة بسيطة ومباشرة بين التركيبات الذهنية المعنية السلوك، ونفتح الطريق لأخذ العامل الإنساني بعين الاعتبار؛ أي نقاش حول الكيفية التي تؤثر بها الأنماط أو المخططات الثقافية في الفعل سيحتاج إلى أن يشمل نقاشا أكثر توسعا حول كيفية عمل هذه السببية وبأي يقين. ويقود ذلك إلى نقاشات مختلفة تماما عن تلك التي استُثيرت من «المعضلات الأخلاقية» التي يفرضها علماء النفس على الأفراد الذين يمرون بفحص الرنين المغناطيسي الوظيفي fMRI. إن مثل هذه المعضلات واضحة ومحددة بشكل جيد بين بديلين ممكنين، والموضوعات الأخلاقية هي في المقدمة والمركز، مثلما هو

الوضع في «مشاكل العربات» trolley problems الشهيرة التي يركز عليها الفلاسفة وعلماء النفس الأخلاقيون: انظر كوشمان Cushman وآخرين 2010. وبينما يمكن أن يصادف الأفراد بلا شك بعضا من هذه المواقف البسيطة في حياتهم الاقتصادية اليومية، تستلزم معظم القرارات الفعلية تعقيدات وكياسة سياقية أكبر بكثير، مصحوبة بغموض مستتبع تجاه أي مجموعة من القواعد المناسبة. يعيدنا ذلك مرة أخرى إلى مشهد الفعل الذي يقترحه علماء النفس، والفلاسفة البراغماتيون، حيث الأفراد يحاولون فهم المشاكل التي يجب أن تحل وبأي الأدوات المتوافرة لحلها، وحيث عملية صنع القرار مستمرة ومشتركة النمو مع الوضع الآني.

على الرغم من قيمة النقاشات الدائرة حول المنطقيات المؤسسية أو الثقافات الاقتصادية للأقاليم والأمم، فإن حماسنا يجب أن يكون مرنا مع مدى حتمية هذه النقاشات، ومع الكمية القليلة من الانتباه التي توليها لدور العملاء الناشطين الذين قد يكونون قادرين على خلق قوانين وتركيبات لا تبدو ممكنة في سياق ما يعتقد الفاعلون المطلعون أنهم يعرفونه حول المنطقيات أو الثقافات. وعليه، ففي أدبيات التطور الوطني، هناك جنوح لافتراض أن مؤسسات بعض الأمم وثقافاتها تجعلها عرضة لـ «التحديث» بينما مثيلتها عند الأمم الأخرى لا تفعل. وقد كانت هذه الفكرة من دعائم نظرية التحديث في منتصف القرن العشرين، التي اقترحت وجود طريق واحد للتطوير الاقتصادي (تحديدا ذلك الذي يتبعه الغرب)، وأن الاقتصاديات المطورة حديثا يجب أن تُقاس وفقا للمسافة التي قطعوها عبر هذا الطريق (انظر تحديدا العمل المؤثر جدا لروستو Rostow 1960). بيد أن أبحاثا لاحقة أكثر تنوعا تشير إلى أن السياسة الوطنية النشطة والفطنة، في حالة تركيبية مفضلة (قارن إفانز Evans 1995)، قد تحرز نتائج بدت غير ممكنة للمراقبين قبل هذا الحدث، بالنظر إلى ما يعرفونه حول دولة معينة. إن مثل هذه المفاجآت شائعة: على سبيل المثال، كان يُنظَر إلى جهود اللواء بارك تشانغ هي Park Chung Hee في كوريا الجنوبية بداية منذ العام 1961 فصاعدا، بغية تحويل دولته إلى قوة عالمية في الصناعة الثقيلة، من قبل علماء الاقتصاد والخبراء الآخرين في كوريا خلال هذه الفترة، باعتبارها غير متسقة تماما مع التقاليد الكورية ومؤسساتها، ولذلك بدت كأنها ليست أفضل بكثير من مسعى يعجز المرء أمام تحقيقه. ولكن

كما أظهرت الأحداث اللاحقة فإن الاستخدام المخطط بحذر للسلطة، بما يشمل جرعات ثقيلة من العنف، مصاحبة بدفعة قوية باتجاه التطوير المؤسسي، خصوصا ذلك الذي في شكل التثقيف التقني وفي شكل قروض ضخمة مدعومة حكوميا لدعم الصناعات المفضلة والمكثفة، يمكن له أن يحرز نتائج بدت مستحيلة قبل هذا الحدث. وعلى نطاق أصغر يقدم سابيل (1993)، ولوك (2001)، ووايتفورد (Whitford (2005: (خصوصا الفصل السادس) أمثلة عن أقاليم حيث الجهود الجيدة المعدة من قبل الحكومة لجمع الأطراف المتضادة معا التي ما كانت لتتواصل بشكل جيد في الحالات الاعتيادية مطلقا (إن تواصلت أصلا)، قد خلقت علاقات من الثقة في مناطق وصناعات سيئة السمعة من حيث انعدام الثقة المزمن وعجزها الاقتصادي المترتب على ذلك أو علاقاتها العدائية دون المستوى الأمثل للكفاءة والتطوير، ويشير وايتفورد (267: 2012) إلى أن الحكومة هي فقط عامل واحد من منظومة من الأطراف الثلاثة التي تضطلع بهذا الدور.

في القرن الحادي والعشرين (وربما في الفترات السابقة كذلك)، كان السؤال ذو الصلة هو ما إذا كانت السياسات أو الثقافات الاقتصادية الوطنية تعد المحدد الرئيس للنتائج في الصناعات؛ حيث إن سلاسل العرض تأخذ بشكل متزايد منحى عالميا. وفي هذا السياق، إن صناعة السيارات تعتبر دراسة حالة مثيرة للاهتمام، ويخبرنا الجزء القادم حول كيفية تأثير هوس الإنتاج «المعياري» في هذه الصناعة الشيء الكثير عن صعود وهبوط المؤسسات والمنطقيات وعن الامتداد العالمي المتزايد عوضا عن المحلي للتطورات والتأثيرات الصناعية الجديدة.

5-4: دراسة حالة حول صعود المؤسسات وهبوطها: الإنتاج «المعياري» وصناعة السيارات

إن صناعة السيارات مثيرة للاهتمام تحديدا لأنه أُشيرت إليها في نقاشات الثقافات أو المنطقيات الوطنية، ولكن أيضا بسبب أنه في السنوات الأخيرة أصبحت لسلاسل العرض لديها عالمية بشكل متزايد. وفي هذه الحالة يمكن للإنتاج أن يتفرق بين عدد من الدول، وإذا ما كانت الثقافات الوطنية مهمة، فإننا قد نتساءل عما إذا كانت فقط الثقافة الوطنية للدولة التي تصنِّع المعدات الأصلية («OEM»)

هي التي تهم، أو عما إذا كان على OEM أن تكتشف طريقة لدمج الأنشطة التي تحدث تحت ثقافات وطنية متنوعة. وكما هو الوضع في الحالة التي أصفها هنا، فإنها عادة ليست بالموضوع الخطير، وإن كان هناك احتمال وجودها في الصناعات مثل الألبسة حيث الشركة التي تتصدر الريادة (مثل نايك) تجمع معا مكونات يكون مصدرها دولا متعددة في سلسلة العرض لديها؛ إذ الممارسات تختلف بطرق تؤدي إلى تحديات حادة «للمسؤولية الاجتماعية للشركات» وصعوبات في ضمان استخدام اليد العاملة بطرق تلبي المعايير العالمية التي بدأت بالظهور. (انظر، على سبيل المثال، التقرير الممتاز في عمل لوك 2013). وفي هذه الحالة نرى نحن كذلك صراعا بين الممارسات الوطنية (إن بعضها قد يكون «ثقافيا»، وأخرى قد تكون نتاج الأنظمة المحلية الظالمة والمؤسسات السياسية)، وتلك التي قد تتبع المعايير المقبولة عالميا التي تشكل معايير الدول الأممية وتعيد تشكيلها (انظر، على سبيل المثال، ماير Meyer وآخرين 1997). إن صناعة السيارات هي أيضا محط اهتمام لأنه يمكن أن نجد شركاتها الكبرى في عدد متنوع من الدول التي عادة ما يعتقد أن «ثقافاتها» مختلفة تماما بعضها عن بعض: الولايات المتحدة، واليابان، وألمانيا، وكوريا الجنوبية، وفرنسا، وإيطاليا.

إن حالة الإنتاج «المعياري» تظهر كيف أن مجموعة من الممارسات يمكن أن تكتسح صناعة ما بتأثير قليل من ثقافات وطنية محددة، مع بعض الاستثناءات كما سيشار إليه أسفله. أقدم قصة التجزئة وتأثيرها في صناعة السيارات كونها تدور حول المؤسسات، لأن مجموعة من الأفكار حول كيفية ضرورة إدارة الإنتاج أصبحت مقبولة بشكل واسع في الصناعة التي رتبت من قبل الإنتاج بشكل مختلف نوعا ما. إنها قصة مثيرة للاهتمام من حيث كونها تستعرض أهمية سلطة الخبراء والمستشارين في صنع إطار معياري يؤثر في أولئك الذين يعملون بداخل الصناعة، وفي المقابل، لديهم السلطة على الإصرار على أن يُعاد تنظيم الصناعة من حوله. ومن دون هذه السلطة التنظيمية ربما كُتب لإنتاج السيارات ليستمر في الاندماج عموديا، وهو النمط الكلاسيكي، إذ إن المجمعين الكبار إما كانوا يمتلكون الشركات التي وفرت قطع الغيار وإما كانوا يتحكمون فيها من خلال سلطة السوق. وتعتبر القصة أيضا موضع اهتمام بصفتها حالة حيث أدت النتائج الأقل من المثالية –

مستمدة العون من المقاومة الكامنة، ولكن غير المنسية لقابلية التركيب من لدن بعض الأطراف المتأثرة – في نهاية المطاف إلى ما يمكن أن نسميه عملية إلغاء المأسسة deinstitutionalization، حيث لم تعد شركات السيارات إلى ترتيب مندمج عموديا ولكن إلى ترتيب تُجنِّبت فيه أفكار قابلية التركيب إلى حد بعيد. وهذا يذكرنا بأن المؤسسات مصنوعة من البشر، وليست مصنوعة من الصخر. إن الفاعلين المتأثرين بالمؤسسات يستخدمونها لحل المشكلات، وإذا ما لم ينجحوا في ذلك، فإنهم حينها سيبحثون بعيدا وقريبا عن مخرجات تقدم حلولا، ولربما قد تلغي تدريجيا الهالة المؤسسية للممارسات التي يبتعدون عنها. بقولي هذا أردد صدى نقاشات «البنائيين» structivists مثل هيريغل (2010) Herrigel الذين يؤكدون «إبداع الفعل» لأولئك الذين يحاولون حل المشكلات في البيئات الصناعية، ويقفون ضد ما يرونه باعتباره الحتمية المبالغ فيها للمؤسسات كما يفهمها بعض الباحثين. غير أنه، وعلى عكس بعض حجج البنائيين، أقترح كذلك أنه حتى لو كانت المؤسسات هشة ومعرضة للتغيير، فإنها لاتزال تتمتع بتأثير عظيم في السلوك، ولاتزال لديها حقيقة خاصة بها تجعلها مهمة لأن تؤخذ بعين الاعتبار في دراسة كيفية تطور الأطر الاقتصادية.

إن حالة التجزئة في صناعات السيارات هي أيضا مثيرة للانتباه من حيث إظهارها كيفية صنع البشر للمؤسسات عبر تحويل النماذج التي تبدو أنها تعمل في مجال محدد إلى مجالات أخرى حيث يعتقدون أنها ستعمل بالكفاءة نفسها إذا ما عُمِلت التعديلات المناسبة. إن بعض هذه المقارنات تكون ناجحة جدا، مثلا كيف أن إنتاجا ضخما في القليل من الصناعات كُيِّف وقتها مع العديد من الصناعات، وإن لم يضم ذلك كل الصناعات، وانتشرت الشركة المندمجة عموديا ومن بعدها الشركات المتعددة الأقسام في شكل تنظيمي على جزء كبير من الاقتصاد الصناعي خلال منتصف القرن العشرين، وذلك كما أرّخها تشاندلر (1977، 1962) Chandler ونُظِّرت في «علوم الاقتصاد المؤسسية الحديثة» new institutional economics (ويليامسون Williamson 1975)؛ بيد أن بعض المقارنات تبدو مزعجة من حيث تطبيقها، وذلك لأسباب يصعب رؤيتها إلى أن تُخضَع إلى حيز التطبيق.

إن التجزئة إستراتيجية إنتاج مؤسسة تعتمد مثال صناعة الكمبيوتر. وكما يوضح

بالدوين Baldwin وكلارك (1997) Clark، فإن الكمبيوترات في غاية التعقيد، وعبر تفتيت المنتج إلى أنظمة فرعية أو «وحدات»، فإن الشركات المختلفة «يمكن لها أن تتحمل المسؤولية للوحدات المنفصلة وتكون مطمئنة، بيد أن منتجا موثوقا به سوف يظهر نتاجا لجهودهم الجمعية» (85). إن أول كمبيوتر معياري كان نظام/360 جهاز حاسوب IBM، الذي أعلنته IBM في العام 1964، وأمسى يسيطر على الصناعة. تتميز ورقة بالدوين وكلارك، في «مجلة هارفارد للتجارة» Harvard Business Review، وهي منفذ يهدف إلى التأثير في المديرين الممارسين للعمل، بنغمة تحذيرية واضحة. عنوان الورقة البحثية هو «الإدارة في عصر التجزئة» Managing in an Age of Modularity؛ إذ تقدم بأحرف عريضة التصريح بأنه على «العديد من المديرين التنفيذيين أن يتعلموا ما يعرفه المديرون التنفيذيون للكمبيوترات منذ زمن» (84). ويقول المؤلفان تحديدا إن شركات صناعة السيارات ستستفيد بشكل كبير من تصميم معياري، خصوصا عندما تصنع الشركات المنفصلة عن مصنعي القطع الأصلية(*) وحدات تتولى من خلالها معظم مسؤوليات التصميم (87)، وبعد ذلك (بحجة نمطية للسوق الحر) فإن التنافس بين موردي الوحدات سوف يشتد ويقود إلى أداء وتطوير أفضل. ويشيران كذلك إلى أن الخدمات المالية قد استفادت من نظام التجزئة؛ وذلك لأن الخدمات المالية غير ملموسة، وبلا تعقيدات جسدية، وعليه فهي أسهل من أن تتجزأ. فهما يقولان، على سبيل المثال، يستطيع المصممون «تقسيم السندات المالية إلى وحدات أصغر يمكن عندها أن يُعاد تشكيلها في منتجات مالية مشتقة. وإن مثل هذه التطويرات قد جعلت الأسواق المالية العالمية أكثر انسيابية» (88). (كما نعرف الآن، فإن الأحداث اللاحقة قد هزت بشدة ثقة المراقبين بنجاح هذه التجزئة تحديدا).

إن مقال ستيرجيون Sturgeon في العام 2002 يشير إلى شبكات الإنتاج المعيارية باعتبارها «النموذج الأمريكي الجديد للمنظمة الصناعية»، ويشير إلى الإنتاج المعياري باعتباره «مثال» paradigm بالمعنى الذي يقصده توماس كون Thomas Kuhn، الذي طبق المصطلح الشهير في حواره حول «الثورات العلمية» (1962).

(*) OEMs.

إن مصطلح «مثال» كما طُبِّق على الإنتاج الصناعي يقترب كثيرا من استخدامي لكلمة «المؤسسة» institution، حيث تعد إطارا يوفر إرشادا إدراكيا حول أفضل طريقة لإدارة الإنتاج. ويقترح ستيرجيون أنه خلال منتصف الثمانينيات، كان المثال الاقتصادي المسيطر هو «الشركة الحديثة» modern corporation كما عرفتها شركة تشاندلر، وقد كان «مفترضا بأن الشركات الناجحة تميل إلى أن تقترب من صورتها بمرور الوقت» (452: 2002)، ولكن في السبعينيات والثمانينيات خلقت المنافسة الآسيوية مثالا جديدا، والمؤسس على الاقتصاديات التي خلقتها التفاعلات المستمرة بين الشركات – وهو «مثال الشبكة الإنتاجية» (452). ومنذ التسعينيات ظهر نموذج أمريكي جديد ومبني على الإنتاج المعياري، إن الإلكترونيات هي أول مثال. إنه في «شبكة الإنتاج المعياري»، تتحقق الروابط بين الشركات من تحويل المعلومات المشفرة التي تدور حول كيف أن الوحدات المنفصلة والمصنوعة من قبل شركات منفصلة يجب أن تُصنع حتى تتناسب مع البنيان الكلي. ويقترح ستيرجيون أن قابلية التركيب ترتفع في الألبسة، والألعاب، والتأثيث المنزلي، والمعالجة الغذائية، وقطع غيار السيارات. في صناعة السيارات يقول إن شركات صناعة السيارات في الولايات المتحدة الأمريكية قد انفصلت عن فروعها الداخلية و«أوكلت التصميم والتصنيع إلى جهات خارجية، وذلك انطلاقا من الأنظمة الجانبية الأوتوماتيكية، وصولا إلى أول الموردين من المستوى الأول» (454)، وأصبح هؤلاء «موردين منجزين» يوفرون المدى الكامل من الخدمات من دون الكثير من المساعدة من الشركات الرائدة أو الاعتماد عليها، وعليه فإن «الموردين المنجزين والشركات الرائدة يتطورون معا في دورة متكررة من الاستعانة من المصادر الخارجية ورفع القدرة والحجم المبنيين على قاعدة العرض» (455).

إن المقالات الأولية حول قابلية التركيب modularity رأت أن إحدى ميزات هذه القابلية هي أنها بسّطت علاقات الثقة وجعلتها أقل حدة، والتواصل المستمر المكثف بين الشركات الرائدة والموردين من النوع الذي كان معروفا بسمات صناعة السيارات اليابانية، وكثيرا ما كان يعتقد أنه جزء كبير من نجاحهم (انظر، على سبيل المثال، نيشيغوتشي Nishiguchi وبوديت Beaudet 1998). ففي النوع المثالي من الإنتاج المعياري، فإن تدوين القواعد فيما يتعلق بكيفية ضرورة صنع الوحدات

لكي تتلاءم بعضها مع بعض، يلغي الحاجة إلى التواصل المكثف بين الشركات. يشير ستيرجيون إلى أن التعاقد المنجز يسمح بالتواصل الأوسع والأخف؛ ذلك بأن المورد يقرر كيف يصنع وحدته الخاصة به، وعليه فإن هناك حاجة أقل للتواصل أو للتقارب الاجتماعي أو المكاني أو الثقة. ويؤكد أنه عندما تكون هناك حاجة إلى الثقة فإنه يشكل عائقا أمام التقدم، ذلك لأن «الثقة المطلوبة للدخول إلى النظام تحتاج إلى وقت طويل لبنائها» (486)، وهذه الحاجة تتناقص بشدة بسبب الإنتاج المعياري الذي يعتمد على «المعايير المقبولة على نطاق واسع، والتي تمكن من التحويل المشفر المحدد النوع عبر الرابط بين الشركات» (486). هذه الروابط عالية التشفير تسمح للنظام بأن «يخفف تراكم الروابط الضمنية السميكة بين المراحل في سلسلة القيمة» (486-487). إن هذا الاعتماد المتبادل «يقلل من العوائق أمام الدخول والخروج من الشبكات» (488)، ويعتبر هذا أكثر مرونة من الشبكات الصناعية المقيدة أو المحلية.

تفترض هذه التقارير أن المواصفات التقنية للمنتجات تتحرك نحو الطريقة الأكثر فعالية للإنتاج. على سبيل المثال، الكمبيوتر منتج يمكن تجميعه بسهولة من وحدات منفصلة، ليس لزاما أن تكون مصنوعة من قبل شركة واحدة. مادام صانعو الوحدات يخضعون للقواعد «المعمارية» المحددة من قبل الشركة الرائدة، التي تُشفَّر بعد ذلك في الصناعة كافة، فإنه يمكن للوحدة أن تكون صندوقا أسود. إضافة إلى ذلك، هذا «المعمار» النمطي يقود، بطبيعة الحال، إلى طريقة معينة في تنظيم الشركات في شبكة إنتاج ما. ظهرت «فرضية الانعكاس» mirroring hypothesis باعتبارها تصريحا بأن تنظيم شبكات الشركة سيعكس التكنولوجيا الإنتاجية، كما يبين ذلك ستيرجيون.

وفي وقت لاحق قُدِّم مزيد من التقييمات الرصينة لهذا التوقع الحتمي إلكترونيا حول تنظيم شبكات الإنتاج التي تعكس الصفات التقنية للعملية الإنتاجية، على سبيل المثال، فريغانت Frigant وتالبوت Talbot (2005) وكولفر Colfer وبالدوين Baldwin (2016)، وسنرى مزيدا في التفسيرات أسفله للأحداث القائمة في صناعة السيارات. لكن إلقاء نظرة فاحصة على المصادر الأصلية يكشف عما كان ينبغي أن يُحَذَّرَ منه بشأن التطور الحتمي لقابلية التركيب، حتى في أجهزة الحاسوب، التي

تعد المصدر الأصلي. وعليه يشير بالدوين وكلارك إلى أن مطوري آي بي إم IBM، لم تكن لديهم أدنى فكرة في البداية عن حجم صعوبة ضمان دمج الوحدات بعضها مع بعض، ولو أنهم انتبهوا إلى ذلك، خصوصا مع واقع استهانتهم بقيمة السوق المتوقعة لنظام/360، ما كانوا ربما ليتبعوا هذا المنحى نهائيا (86: 1997). وفي مرحلة لاحقة من تطور الكمبيوترات، كان أحد الأشياء الأخرى التي لم تلاحظها آي بي إم، الذي كان في الأغلب سيوقف مسار تعقب التجزئة في صنع الكمبيوترات الشخصية، هو حجم تأثيرها في موقفها في حد ذاته في سوق الكمبيوتر. إن انتداب نظام التشغيل إلى مايكروسوفت، وتصميم الرقائق، وصنعها إلى إنتل، ترك آي بي إم في موقع واهن في السوق بالنسبة إلى موردي الوحدات. بكل تأكيد، يشير جاكوبايدز Jacobides وماكدافي Macduffie إلى قرار آي بي إم لاحتضان نموذج الإنتاج المعياري للكمبيوتر الشخصي باعتباره «حماقة الإسناد الخارجي لهذا القرن» (97: 2013)، ويشيران إلى أن مايكروسوفت وإنتل «سريعا ما كدستا رسملة السوق التي تفوقت على نظيرتها آي بي إم، كما جمعت شركات مصنعي المعدات الأصلية رساميل هيمنت على السوق» (93).

إن فكرة أخرى أثرت في ملاحقة فكرة قابلية التركيب، التي عُرِضت في أدبيات الإدارة في التسعينيات، دارت حول وجوب الشركات في استهدافها لـ «قدرتها المركزية» عوضا عن تبديد الموارد على أنشطة تفضل متابعتها من قبل آخرين. إن المقال قوي التأثير حول الموضوع، لبراهالاد Prahalad وهامل (1990) (Hamel، قد ظهر في «مجلة هارفارد للتجارة» Harvard Business Review، كما حدث مع مقالات أخرى مهمة حول قابلية التركيب. وبينما لا يملك كل مقال لمجلة هارفارد للتجارة هذا التأثير القوي في الممارسة التجارية، هناك رغم ذلك هالة من السلطة الشرعية انطلاقا من هذا المنفذ، مما يجعل من المحتمل أن تضع مقالة معينة أجندة ما للشركات وتمارس تأثيرا أكثر مما لو كانت قد ظهرت في مكان آخر. وعلى الرغم من أن حجة «الكفاءات الأساسية» core competencies لا تقدم تعليمات دقيقة تمكن من تحديد ماهية الكفاءة الأساسية لشركة ما، فإنها لاتزال متسقة مع تصميم المنتجات المعيارية، التي ستخفف الشركة الرائدة عنها عبء بعض الوظائف. وأيضا هناك تأثير آخر كان متمثلا في فكرة كريستينسن Christensen

«للتطوير المخرب» disruptive innovation، التي تطورت بداية في كتابه في العام 1997 «معضلة المبتكِر» The Innovator's Dilemma، الذي أوضح عنوانه الفرعي مهمته: «الكتاب الثوري الذي سيغير طريقتك في التعامل التجاري»[*]، الذي نشر مع مؤسسة كلية التجارة بهارفارد للنشر Harvard Business School press. بدت قابلية التركيب لبعض المراقبين مثالا ممتازا للتكنولوجيا التخريبية أو التطوير «التخريبي»[6].

وكذلك، وجدنا أنه مع أواخر التسعينيات، احتضنت شركات السيارات الكبرى للتجميع، بما فيها فورد، وكرايسلر، وجينيرال موتورز، وهيونداي، وفيات Fiat، الإنتاج المعياري على أنه موجة المستقبل. ولسنا مجبرين على أن نخمن ما إذا كانت هذه الشركات متأثرة بأفكار الإدارة الجديدة لأنه لدينا أدلة على ذلك. إن برنامج المركبة الآلية العالمي، وهو مشروع بحثي تعاوني بين الصناعة والمجال الأكاديمي الذي انطلق من إم آي تي MIT، كان لديه مشروع بين العامين 1998 و2003 يسمى «الإسناد والتجزئة» Modularity and Outsourcing، والذي «اجتذب العديد من الرعاة، مما سمح للباحثين بعمل أبحاث ميدانية في مراكز مصنعي القطع الاصلية وشركة المستوى الأول عبر العالم» (انظر جاكوبايدز Jacobides وآخرين 1952: 2016).

إن باحث آي إم في بي IMVP دانييل ويتني Daniel Whitney «قد لاحظ وجود كتاب كريستينسن وآخر لبالدوين وكلارك (2000) (الذي هو في الواقع نسخة مطولة لمقالهما في مجلة هارفارد للتجارة بشأن قابلية التركيب) «على رفوف مهندسي المنتجات خلال زيارة له في العام 2000 لواحدة من ثلاثة أكبر مصنعي القطع الأصلية»، وقد أشار إلى أن كلمات معينة «كانت مفروضة، وأحدها كان قابلية التركيب... لقد قيل لي إن كتب كريستينسن وبالدوين وكلارك قد أُعلِن عن قراءاتها»، ولكن أشار كذلك إلى أن اتصاله في مصنع القطع الأصلية هذا «قد ولّد شعورا بأنها بسطت لدرجة أكثر من اللازم الموقف المعقد وأجبرت الناس على الاتفاق مع قرارات الإدارة العليا عوضا عن العمل على المشكلة بأنفسهم» (مقتبسة

(*) The Revolutionary Book Which Will Change the Way You Do Business.

من أبحاث جاكوبايدز وآخرين 1953: 2016). ونقل عن أحد الرموز الأكاديمية الرئيسة في حركة التجزئة عنه قوله إنه في أواخر التسعينيات، كان كيم كلارك Kim Clark وكلاي كريستينسن Clay Christensen «سائرين في منحى تبشيري، وكانت أطر [قابلية التركيب] قد ظهرت من فورها. كانت لكيم تحديدا علاقة طويلة الأمد مع المدير التنفيذي لفورد، وأعرف أنهما ناقشا أعمالنا» (اقتبست من جاكوبايدز وآخرين 1953: 2016).

وألاحظ هنا تشابه هذه الأحداث مع ما يشير إليه ديماغيو DiMaggio وبويل Powell (1983)، في مقالهما المؤثر حول «النظرية المؤسسية الجديدة للمنظمات» new institutional theory of organizations، باعتباره مصدرا رئيسا لـ «التماثل المحاكي» mimetic isomorphism، الذي يعنيان به ميل المنظمات إلى تقليد التطويرات التي يرونها في منظمات أخرى، لأنها تنظر إليها باعتبارها أكثر الطرق «حداثة» للتنظيم في بيئة غير مستقرة. ويشيران إلى أنه «يمكن للنماذج أن تكون منتشرة بشكل غير متعمد، بطريقة غير مباشرة عن طريق تحويل أو تدوير الموظفين، أو بوضوح عن طريق المنظمات مثل شركات الاستشارات أو اتحادات التجارة الصناعية» (151) وأن المنظمات الضخمة «تختار من مجموعة صغيرة نسبيا من شركات الاستشارات الكبرى، التي، مثل ما فعل جوني أبلسيدز Johnny Appleseeds، تنشر القليل من النماذج التنظيمية عبر المنطقة» (152). ولكن على الرغم من بعض الشبه فإن حالتنا هنا مختلفة من حيث إنه بدلا من أن تقلد بعض الشركات غيرها، يبدو أنها كلها كانت تتبع قيادة المجموعة ذاتها من الخبراء والاستشاريين الذين عرضوا في الأصل حالة قابلية التركيب بطريقة ألهمت كبار المديرين التنفيذيين (ولكن ألهمت بدرجة أقل مهندسي المنتج) لمصانع القطع الأصلية الكبرى لإعادة التنظيم وفقا لهذا النموذج، وأن موقع تبني هذا التوجه لم يكن يتعلق بشركة منفردة، ولكن يتعلق الأمر بترسيخ صناعة في بلدان متعددة.

لقد دافع كبار المديرين التنفيذيين عن إطار قابلية التركيب على الرغم من أن مهندسي المنتج كانت لديهم هواجس حقيقية. وتماشيا مع هذه النقطة فإن أدبيات الإدارة كانت قد بدأت بمناقشة «تأطير المسابقات» framing contests التي تحدث بداخل المنظمات (إن أول التصريحات المنهجية هي لكابلان Kaplan

2008، وانظر وايتفورد Whitford وزيربولي Zirpoli 2016 من أجل تفاصيل أكثر حول تأطير المسابقات بداخل شركة فيات المتعلقة بالإنتاج التجزيئي). ما هو جديد في تفسيري هنا، مقارنة بأدبيات «تأطير المسابقات» الموجودة، هو التأكيد أن المناصرين والمناوئين لفكرة قابلية التركيب كانوا منهمكين في تأطير المسابقة التي ذهبت إلى ما هو أبعد بكثير من حدود الشركات المنفردة التي أثرت في مجمل صناعة ضخمة جدا.

مقارنة بالأمثلة المنتشرة في النظرية المؤسسية الجديدة للمنظمات، مثل تبني وظائف الموارد البشرية المركزية في المنظمات الكبرى، فإن مصنع المنتجات الملموسة مختلف من حيث إن هناك طريقا بسيطة نسبيا لقياس ما إذا كانت المنتجات المصنوعة بطريقة معينة تعمل بشكل أفضل أو أسوأ عن تلك المصنوعة بطريقة أخرى. وفي حالة الموارد البشرية تتدخل العديد من العوامل في نجاح المنظمات وفشلها، مما يصعب قياس ما إذا كانت المنظمة التي جددت مواردها البشرية هي أفضل أو أسوأ حالا بإتيانها ذلك. بيد أن المنتج المصنع، مثل السيارة، يُقيَّم باستمرار عن طريق الخبراء، والمراقبين، والمستهلكين الأخيرين، وحتى قبل هؤلاء من قبل مهندسي الإنتاج، من حيث مدى صلاحيتها، بحيث إذا أدى نموذج معين من الإنتاج إلى ظهور سيارات تعمل بشكل أفضل من الأخرى، فإن هذا سيصبح واضحا في وقت قريب نسبيا. وإن ذكر ذلك هو غاية في الأهمية، وأفصح عن بعض التفاصيل من حيث إن سبب الإنتاج التجزيئي للسيارات قد صادف صعوبات تنظيمية ونوعية أصبحت واضحة لكل المعنيين، بمن فيهم المناصرون الأوائل لنموذج قابلية التركيب. إن فهمنا لصناعة السيارات يستفيد كذلك من كونه مركز الاهتمام لعدد كبير من باحثي الإدارة الذين تخصصوا في هذه الصناعة وقدموا تقارير قاطعة ومفصلة أعتمد عليها هنا.

قبل أن أقدم تفاصيل حول صعود التجزئة وسقوطها في مصانع القطع الأصلية الضخمة للسيارات، أقترح بعض الأسباب التي تجعل من استراتيجية قابلية التركيب غير مناسبة لصناعة السيارات – على الرغم من أنه، وإحقاقا للحق، القليل هم من رأوا هذه القضايا بوضوح قبل التجارب في الصناعة المعيارية. إن نقيض قابلية التركيب modularity هو التكاملية integrality، وهو نظام للإنتاج تعتمد عليه

كل قطعة، ولا بد لها أن تكون مصممة بما يتناسب مع كل قطعة رئيسة أخرى. ويلاحظ ماكدافي Macduffie وهيلبر Helper أن بنيان منتج السيارات قد أثبت مقاومته للابتعاد عن التكاملية لأن السيارة «هي أكثر تعقيدا بشكل شاسع عن الكمبيوتر الشخصي، لا بد لها أن تستخدم المساحة بشكل أكثر إحكاما، وتعتمد من أجل التسويق إلى حد بعيد على هوية مرئية مميزة» (425-426: 2006). وفي السيارات تختلف «الوحدة» module تماما عن الكمبيوتر. والواقع أنه حُدِّدت أجزاء السيارات التي تُعومل معها باعتبارها وحدات كانت أصلا محددة قبل أن تظهر الآراء حول التجزئة على الساحة، مثلما كان وضع فيات Fiat في الثمانينيات (انظر جاكوبايدز وآخرين 1950: 2016). كانت تلك أساسا قطعا لـ «مكونات قريبة ماديا يمكن أن تُركب فرعيا بشكل مستقل عن بقية السيارة وتُختبَر فعاليتها بعد التركيب الفرعي وبعد ذلك تُركَّب في خط التجميع الأخير في خطوة واحدة» (ماكدافي وهيلبر 426: 2006). وهذا ينتهك التعريف الرسمي للتجزئة بأساليب متعددة. إن أحدها هو أداء هذه القطع لأكثر من وظيفة، ولا يوجد تعريف ثابت للوظائف التي تؤديها، وعليه لا يمكن تحديد واجهة ثابتة تسمح للتجزئات لأن تتصل بعضها ببعض. وهذا يعني أنه في ظل انتهاك التعريف الصارم للوحدة، حيث ينبغي أن يكون للوحدة ترابط داخل كل وحدة، ولكن فقط مع وجود قواعد ارتباط ثابتة بين التجزئات، كان هناك عوضا عن ذلك اعتماد متبادل فاعل بين الوحدات حيث إن معظم الوظائف، على سبيل المثال، لوح العدادات instrument panel، كان يتطلب مكونات في مكان آخر من السيارة، وذلك حتى يكون قابلا للتشغيل (ماكدافي 19: 2013). وعبر الشركات، «كانت الاختلافات في فلسفة التصميم تعني أرقاما مختلفة على نحو عريض لوحدات المعرفة، وعدم اتفاق على حدود الوحدات المعيارية» (ماكدافي وهيلبر 426: 2006). يشير ماكدافي كذلك إلى أن تعريف الوحدات المعيارية كان «تمييزيا من البداية» – على سبيل المثال، لوح العدادات، الواجهة الأمامية front end، المقاعد والهيكل المعدني» (15: 2013). كما كانت الوحدات المعيارية معرفة ليس عبر وظائفها البسيطة، مثلما هو الحال في وحدة المعالجة المركزية أو الذاكرة للكمبيوتر، ولكن «اتباعا لمنطق جمع الأجزاء الضخمة أو الثقيلة» مثل الواجهة الأمامية (15). وهناك أيضا

سبب آخر يتمثل في صعوبة التصميم والإنتاج للتجزئات الكبرى للموردين من الدرجة الأولى، يتمثل في أن شركات صنع القطع الأصلية كان عليها جوهريا تحمل مسؤولية تنظيمية والتزامات قانونية عن كل قطع السيارة وكذلك «ملكية تجربة الزبون و/أو التوزيع» (جاكوبايدز وآخرون 1962: 2016)، وهي العوامل التي بالكاد تظهر في صناعة أجهزة الكمبيوتر، حيث حماية المستهلك ليست معضلة.

على الرغم من هذه المشكلات التي أصبحت أكثر وضوحا بعد سنوات من تجربة قابلية التركيب، كان مصنعو القطع الأصلية متحمسين في البداية كما كان الموردون، خصوصا في المستوى الأول من هذا التصنيع، حيث إن عملية التجزئة ستزودهم بوظائف كبرى جديدة وتوسع من تجارتهم بشكل كبير. ويقترح جاكوبايدز وآخرون أن مصنعي القطع الأصلية في البداية كانوا «غافلين تماما عن الخطورة الإستراتيجية» بأن الموردين لربما، كما حدث في صناعة أجهزة الكمبيوتر، سيحصلون على نصيب الأسد من قيمة الصناعة (1953: 2016). كما يناقش ماكدافي حالة فورد التي كان مديرها التنفيذي ومديروها الكبار متحمسين بشأن آفاق التوفير، كما في صناعة الكمبيوتر، عن طريق إسناد التصميم للموردين، في حين أن العديد من مهندسي فورد نظروا إلى ذلك باعتباره يشكل خطورة على أداء المنتج، وهوية العلامة التجارية (25: 2013). ويؤرخ ماكدافي لكيفية إعادة فورد تعريف مركبتهم بأكملها من حيث تسع عشرة وحدة عوض آلاف القطع أو «المكونات» التي أنتجها الموردون سابقا.

إن الحالة المثيرة للاهتمام هي تصميم لوح التحكم، الذي أُسنِد في العام 1999-2000 تقريبا إلى المورد الأول فيستيون Visteon (الذي انطلق من فورد سابقا). أعادت فيستيون تصميم اللوح لتخفيض عدد القطع بشكل كبير وعليه تقليل الوزن والحجم، ودمج العديد من الوظائف الكهربائية في عدد صغير من ألواح دوائر إلكترونية متداخلة. إن المفصلة الموجودة على الحافة الخلفية للنصف العلوي من اللوح قد سمحت بفتحها وذلك للتمكن من تبديل الألواح أو برامجيات الكمبيوتر. وعليه، من حيث المبدأ، كان ذلك تطويرا عظيما في التصميم من النوع الذي تتوقعه من إنتاج الوحدة المعيارية. ولكن لأنه صُمِّم بمعزل عن بقية المركبة، فقط ظهرت مشاكل غير متوقعة، مثل مشاكل الاهتزاز الكبيرة في وحدة النموذج الأولي الذي رُكِّب، وضعف الأداء تحت درجات قصوى من الحرارة، وصعوبة تركيب ألواح

جديدة، ذلك بأن الزجاج الأمامي منع الفتحة. وأشار أحد كبار المسؤولين التنفيذيين في التصنيع إلى أنه لا فورد ولا الموردين «يفهمون حقا كيف أن الإلكترونيات في تجزئة لوح التحكم تحتاج إلى أن تتفاعل مع النظام الكهربائي في بقية المركبة. كما أن الموردين يحتاجون إلى فهم أكبر عن الزبون، ونظام الكفالة، وتُجّارنَا وما إلى ذلك». (ماكدافي 26: 2013). لقد ظهرت مشكلات مشابهة مع تجزئات أخرى أو حدث التنبؤ بها حتى قبل التعاقد بشأنها (22-23، 25). شرح أحد كبار المهندسين، مشيرا إلى الوحدات المحددة حديثا، غير أن الهدف الأصلي «كان هو استخدام كل التجزئات 19... ولكن في النهاية، بعد بدايات خاطئة عدة، لم نستخدم ولا وحدة واحدة» (23). وفي العام 2001 حُلَّت وحدة عمل المكلفة بالوحدات لفورد. وعلى الرغم من أن بعض الوحدات استمر إنتاجها في مصانع الموردين، فقد تُخلي عن الهدف الأكثر طموحا لصنع الوحدات المركبة كاملة.

يقدم وايتفورد Whitford وزيربولي Zirpoli (2014) تقريرا عن حالة تكون فيها وحدة ما، أُنتجت بنجاح لفائدة شركة فيات من قبل مورد من الدرجة الأولى، قد أدت بشكل مفاجئ إلى إعادة مسؤولية التصميم لهذا النظام لفيات في حد ذاتها. إن هذه القصة أكثر تعقيدا وتفصيلا عن مثيلتها لفورد ولكن بالطريقة التي تراها مناسبة، فهي كذلك أكثر إقناعا بصفته تفسيرا للمشاكل الرئيسة في مفهوم الإنتاج المعياري للسيارات. مشاريع نظام تطبيق الوحدات التي تبنته فيات كان بالتفويض لشركة توريد كبيرة، يشار إليها هنا باسم «تاير 1» TIER1، بكل المسؤوليات لتطوير نظام الأمان للراكب – الأكياس الهوائية، وأحزمة الأمان، وأجهزة الاستشعار، وغيرها. وكانت «تاير 1» سعيدة لحصولها على هذه الفرصة وتعهدت، بما يتواءم مع نموذج تطبيق الوحدات، بتزويد فيات بـ «صندوق أسود» – نظام لم تكن فيات بحاجة إلى فهمه بل إلى معرفة كيفية دمجه مع بقية السيارة. إضافة إلى ذلك، فإن اختبارات التحطم لنظام تقييم السيارة الجديدة NCAP الأوروبي المعياري ستقيس مدى نجاح تصميم الوحدة (1826-1827)[7].

ومع ذلك، كان تطوير مثل هذه الوحدة أكثر تعقيدا في واقع الأمر. لقد أصبح من الواضح، على سبيل المثال، أنه إذا لم يحصل النظام على أعلى الدرجات من خمس نجوم، فلن يكون جليا ما إذا كان الخطأ ناجما عن الوحدة أو أجزاء أخرى من

السيارة التي تفاعلت معها عمليا، ولم تكن تعمل بكفاءة أو تتفاعل معها بطريقة تؤمن سلامة الركاب. ومن بين المكونات التي قد تؤثر في أداء اختبار التحطم كانت المقاعد، ومغلفات الأبواب، ولوح المفاتيح، والمكابح؛ كلها يمكن أن تؤثر في نجاح عمل أكياس الهواء، وكلها قد صُنعت من قبل موردين بخلاف «تاير1» (1827). وهذا يتطلب اتصالات غير رسمية مع موردين آخرين.

في العام 2005 قُيِّم نظام أمان الراكب الذي صممته «تاير 1» بدرجة عالية في اختبارات التحطم التابع للنظام الأوروبي لتقييم السيارة الجديدة، التي قد نتصور أنها ستكون بمنزلة تصديق لفعالية نموذج التجزئة. غير أن ذلك لم يكن الطريقة التي استجاب بها مهندسو «تاير 1». بدلا من ذلك، كانوا قلقين من عدم فهمهم فعليا لسبب نجاح الاختبار، ذلك لأنهم لم يكونوا يتحكمون في تصميم كل الأنظمة الفرعية التي أثرت في السلامة والتي لم تكن «مسؤولة أو حتى مؤهلة لتصميم الهيكل المعدني، وتركيب المحرك وتغليف المكونات والأنظمة التي تؤثر في أداء نظام سلامة الراكب» (1829). وعليه فقد ناقشوا المشكلة مع مهندسي فيات، الذين استنتجوا أنه سيكون من الخطأ ترك مصير نظام سلامة الركاب القادم إلى موهبة الاكتشاف عبر «المصادفة». «وبعد كل هذه المناقشات، أوكلت المسؤولية التامة عن نظام السلامة لفيات، في حين «عاد مهندسو تاير 1 مرة أخرى إلى دورهم السابق وأمسوا مجددا مسؤولين عن أداء القطع والمكونات، عوضا عن النظام ككل» (1829).

إن هذا التحول في وجه الأداء الناجح مثير للحيرة؛ ذلك أنه لنا أن نتخيل أن مهندسي «تاير 1» سيشمئزون من الاعتراف بجهلهم بالأسباب التي جعلت منتجهم يعمل بشكل ممتاز، حيث إن ذلك ربما يقود إلى «التلميح بأنهم كانوا ببساطة غير مؤهلين بالدرجة التي أكدوها» (1829). ويقترح وايتفورد وزيربولي أنه لفهم سبب تصرفهم بالطريقة التي تصرفوا بها، نحتاج إلى معرفة أن قدرا كبيرا من العمل كان قد أُنجز من قبل موظفي «تاير 1» الموجودين في إيطاليا، وهو ما مكنهم من حصولهم على «علاقات طويلة الأمد مع مهندسي فيات على مستويات عدة»، وإضافة إلى ذلك، كانوا يعرفون أن كثيرا من هؤلاء المهندسين «قد أصبحوا غير راضين عن التحول الاستراتيجي الواسع من مكون التوريد إلى نظامه» (بمعنى أنهم غير

راضين عن تطبيق نظام الوحدات)، «التي ولّدت أيضا مشاكل لفيات في مواقع أخرى من الشبكة» وكانوا «غير راضين بعض الشيء عن ورطتهم في شركة كانوا يؤمنون بأنها قدمت أكثر مما يلزم في السعي إلى إنشاء بنيان منتج وحدة معيارية». وعليه فقد قال أحد مهندسي فيات – مشيرا إلى فكرة أن دور الشركة القيادي يجب أن يركز على إنشاء قواعد «بنائية» لكيفية دمج التجزئات – إن المؤلفين الذين علمتهم تجربة الوحدة المعيارية يؤكدون أنه «لن تستطيع دمج أداءات مكونات لا تعرف عنها سوى القليل جدا... فإذا لم تكن قد صممت من قبل مكونا أو نظاما فسيكون من الصعب جدا فهم التفاعلات الدقيقة مع بقية مكونات المركبة» (1830). إن العلاقات المنظمة بين الشركات خلال تجربة التجزئة «لم تتفادَ الحاجة إلى اللجوء الظرفي إلى الروابط «التضمينية» غير الرسمية والاعتماد على ثقة النيات الحسنة في السعي إلى ابتكار حلول. وأثبت ذلك أنه لم يكن مخيبا للآمال، لأن وجود ثقة النيات الحسنة هذه كان يعني أن مهندسي تاير 1 يمكنهم... أن يكشفوا أنهم لم يكونوا يعرفون تماما سبب نجاح اختبار التحطم، واثقين بأنهم كانوا في حضرة جهات تربطهم بهم علاقات عمل طويلة الأمد، الذين – بسبب ذلك - سيفهمون أن جهلهم المبين يعكس عيوبا نظامية لا فردية» (1830).

وعليه فإن لدينا تناقضا مؤداه أنه بينما كانت إحدى الفضائل المنسوبة إلى نموذج قابلية التركيب هي تحرير الشركات من الحاجة إلى إنشاء علاقات وثيقة مع الموردين، بيد أنه، في واقع الأمر، كان وجود هذه الثقة تحديدا، والمبنية على أنماط العلاقات التاريخية، هو الذي قاد إلى التراجع الظاهري للوحدة المعيارية والمؤسس على الخوف من أن الاستمرار في الإنتاج المعياري لأنظمة السلامة قد يقود عاجلا أو آجلا إلى فشل كبير مبني على عدم فهم كيفية عملها بالاشتراك مع وحدات أخرى.

ويشير كل من وايتفورد وزيربولي (2016) كذلك إلى أن الانتقال بعيدا عن الوحدة لم يُحدد فقط عن طريق التكنولوجيا، ولكن أيضا عن طريق التحالفات داخل شركات السيارات وعبرها، والتي نُظمت حول إطارات إدراكية متنافسة. وعندما تبنت فيات قابلية التركيب لأول مرة في أواخر التسعينيات، فقد نُوهض من قبل مجموعة مكونة بشكل أساسي من مهندسين شككوا في الفكرة (مثلما كان الأمر مع مهندسي المنتجات في فورد)، الذين انضموا إلى مهندسي الموردين

في لحظات استراتيجية. لقد غرقت هذه المجموعة، إلى حد بعيد، خلال التحالف المشؤوم لفيات مع جينيرال موتورز من العام 2000 إلى العام 2005، بيد أنها تمكنت من الاستمرار في «التعبئة المضادة» counter-mobilization بمجرد أن فُكك هذا التحالف. ويشيران إلى أنه حتى في أثناء حل هذه المجموعة رسميا، استمرت في السعي خلف استراتيجيتها، التي «دُعمت، بشكل كبير، من قبل علاقات اجتماعية كثيفة بين فرق المشروع والموردين الرئيسين والتي حُوفظ عليها فقط باعتبارها منتجا ثانويا عرضيا لبلقنة الشركة بين العامين 2000 و2002» (17). إن وجود هذه المجموعة وموقفها المعروف من قابلية التركيب، إلى جانب روابطها بمهندسي «تاير 1»، قد جعل من الممكن إبطال الاستراتيجية.

إن إحدى الحالات التي أدت فيها استراتيجية قابلية التركيب عملا ناجحا على نحو أفضل بكثير، هي مؤشر واضح، ذلك بأنها تنقض الحجة القائلة إن إحدى فضائل قابلية التركيب هي تسهيلها التواصل الفعال، والاستقلالية بين الشركات القيادية والموردين. وعلى العكس من ذلك، إن هذه الحالة تبين أن التجزئة يمكن لها أن تعمل فقط في سياق العلاقات الوثيقة بين الموردين والشركة الرائدة. إن شركة «هيونداي» لتجميع السيارات الكورية الجنوبية هي «شركة صناعة السيارات، المنخرطة بشكل كبير في استخدام الوحدات لإدارة التعقيد وتحسين الجودة وخفض التكاليف» (ماكدافي، 26: 2013). إن الشيء الأكثر إثارة للاهتمام من المعلومات الأساسية هنا، هو أن هيونداي لها علاقة مميزة ووثيقة مع موردها المعياري الوحيد المصدر، و«المورد الضخم» موبيس Mobis، الذي كان ذات يوم فرعا في هيونداي. وبعد التفرع، تبين أن موبيس كانت الشركة القابضة الرسمية لهيونداي موتورز وأيضا أكبر مساهم فيها، وفي الواقع، عمل الرئيس التنفيذي وكبار المسؤولين التنفيذيين الآخرين في هيونداي موتورز سابقا في موبيس. وتقع موبيس بالقرب من مصانع تركيب هيونداي وكيا (أحد فروع هيونداي) وتصنع الوحدة الهيكلية، وقمرة القيادة، ووحدات الواجهة الأمامية. وهي عاشر أكبر مورد للسيارات على المستوى العالمي وأكثر ربحية من هيونداي موتورز ذاتها (27). ومنذ البداية، «بقيت العلاقات بين هيونداي وموبيس متكاملة بشكل وثيق» (29) بما يتضمن التواصل المستمر وكذلك حيازات أسهم متقاطعة وبناء إدارة متداخلة. وعليه، نرى «سوق علاقات متداخلة

على نحو شبه عمودي عن طريق روابط قوية متداخلة بين الأشخاص وبين المنظمات عبر حدود الشركة»، وقد اشتد هذا التعاون بمرور الوقت (29).

إن هذا التعاون المستمر، والميسر من قبل تداخل الموظفين والحركة بين الشركتين (شرح أحد مديري موبيس لماكدافي أن 30 إلى 40 في المائة من مهندسي الشركة أتوا من هيونداي، 28: 2013) ضروري لأنه، كما هو الحال مع مركبي السيارات الآخرين، تستمر الوحدات في ترابطها عبر حدود الوحدة – خصوصا حين أخذ مشاكل «إن في إتش» NVH - الضجيج Noise، والاهتزاز Vibration، والقسوة Harshness – بعين الاعتبار؛ حيث إن هذه المشاكل لا يمكن حلها من دون التعاون مع المركّب، الذي يمتلك أفضل إحساس لكيفية تأثير الوحدات المختلفة بعضها في بعض. كما يشير أحد مديري موبيس: «لا نستطيع التعامل مع مشاكل «إن في إتش» داخل الهيكل المعدني وحده: إنها مرتبطة بجوانب أخرى عدة من تصميم المنتج. عندما تكون لدينا مشاكل تتعلق بـ «إن في إتش»، يجتمع مهندسو هيونداي وموبيس بشكل متكرر لحلها»(28). ويلاحظ ماكدافي أنه على عكس النوع المثالي من قابلية التركيب الذي يوجد فيه ترابط كبير داخل الوحدات، وينعدم أو يوجد بشكل محدود بينها، فإن أداء الوحدات «يزداد كلما أصبحت أكثر تكاملا داخليا من حيث هندسة المنتج، وبالتزامن مع زيادة الفهم حول الاعتمادات المتبادلة عبر قابلية التركيب، تؤدي إلى هندسة تنظيمية متكاملة أكثر من أي وقت مضى»(28).

وعليه فإن المفارقة هنا هي أن قابلية التركيب لا تعمل طبقا للنوع المثالي المحدد من قبل المهندسين وأساتذة العلوم التجارية في التسعينيات، الذي من خلاله تصنع الشركات المنفصلة الوحدات التي تكون مستقلة بعضها عن بعض ولاحقا مرتبطة بقواعد «بنائية» موحدة في صناعة ما. عوضا عن ذلك، في حالة السيارات، وربما في العديد من المنتجات الأخرى مثل الأدوات المالية، تكون التعاملات عبر الوحدات مهمة، ومعقدة، وذات خصوصية، بحيث تتطلب تعاونا وثيقا بين الشركة الرائدة ومورديها، والذي يُسهل من خلال العلاقات الشبكية بين موظفي الشركات والثقة الناتجة عن العلاقات الطويلة الأمد. لذا فإن قابلية التركيب تعمل بشكل أفضل تحديدا في الوضع الذي كان من المفترض أن تجعلها غير ضرورية.

لاحظ كذلك أن التقارب بين هيونداي وموبيس الذي يجعل هذا ممكنا، ينتج عن البناء الكلي لشابول chaebol الكورية – وهي مجموعة الشركات مثل إل جي، وسامسونغ، وهيونداي التي تتعاون بشكل وثيق بداخل المجموعة. إن صفات chaebol تجعل من تطور هيونداي وموبيس أسهل فهما. فكل chaebol (عادة ما يشار إليها بشكل خاطئ باعتبارها «تكتلا» conglomerate) هي مجموعة من الشركات المستقلة قانونيا بعضها عن بعض، ولكنها نمطيا عالية التشابك من حيث الملكية والقيادة، بوجود مجموعة واحدة مثل عائلة ما، توفر القيادة الكلية عبر الشركات على الرغم من قانونية الاستقلال بعضها عن بعض. (من أجل نظرة عامة على مجموعات الأعمال حول العالم، انظر غرانوفيتر 2005، ولمزيد عن تركيبة السلطة بداخل chaebol، انظر الفصل الرابع من هذا الكتاب). ومنه، فإن «انفصال» موبيس عن هيونداي، الذي يدخل تقنيا ضمن إنشاء شركة منفصلة، يتركها، مباشرة داخل نطاق تأثير هيونداي، تماما مثل كل الشركات الأخرى المنفصلة قانونيا في المجموعة، كما هو موضح من التداخل في الملكية، والتحكم بينها وبين الشركة الأم، هيونداي موتور. وتعد هذه الحالة بالكاد مميزة بداخل بناء chaebol، مادامت الشركات تخضع لعملية الفصل أو إعادة الانضمام، وتكون مدرجة أو غير مدرجة، لأسباب لها علاقة بأهداف استراتيجية للمجموعة المتحكمة المركزية (انظر التقارير الممتازة لهذه الأنشطة في سي- جين تشانغ Sea-Jin Chang 2003). وعلى رغم ذلك فإن الفصل القانوني للشركات يوفر مزايا محددة، إذ إن الهويات المميزة تمنح القدرة على تطوير سياسات منفصلة تجاه الموظفين، مثل دفع أجور غير نقابية عوضا عن أجور نقابية (ماكدافي 27: 2013). ومن ثم، فإنه قد يكون مثل هذا الترتيب الأمثل من نوعه بالنسبة إلى قابلية التركيب كي تعمل فعليا. ولكن بقدر ما تعمل تبدو مختلفة تماما عن النوع المثالي من قابلية التركيب المُقتَرحة أصلا. إن هذا الانحراف عن النوع المثالي لا يثير كثيرا من القلق للموظفين الذين يحاولون حل المشاكل التي تواجههم، ولا يهتمون بشكل خاص بالوفاء بوصف مثالي لـ «النموذج» الإنتاجي. ومنه فإن البناء المؤسسي لقابلية التركيب ينتهي بشكل مختلف تماما، على ما يبدو، عن أصوله في صناعة الكمبيوترات، لأن الفاعلين العمليين في عملية حل المشاكل يخلقون بناءات فاعلة، وفي النهاية، قد ينتشر نموذج قابلية التركيب الذي

يُراجع ويُنقح، بقدر ما تستطيع الشركات تلبية المتطلبات للنموذج الجديد. ومن ثم فإن النماذج models، أو الأمثلة paradigms، أو المؤسسات institutions، هي فعليا تهم السلوك وتشكله، بيد أن سلطة هؤلاء وفعلهم، الذين يتبعون تلك النماذج، تعيد تشكيل المؤسسات بطرق دقيقة، وهذا شيء غاية في الأهمية، والذي يجب أن يُفهم بخصوص المؤسسات على كل مستوى.

وأخيرا، ألاحظ أن نموذج قابلية التركيب له تأثير أقل في شركات صناعة السيارات اليابانية أكثر من أي مكان آخر، وأقترح أن سبب ذلك يعود إلى التفاعل الوثيق والقائم بالفعل بين المركبين والموردين بداخل مجموعات الأعمال العمودية اليابانية مثل تويوتا (قارن، على سبيل المثال، نيشيغوجي Nishiguchi وبوديت Beaudet 1998) الذي كان مثمرا بطرق عدة مفيدة، بما في ذلك طريقة ابتكارات التصميم، ذلك بأن النموذج الذي وعد بإنهاء الحاجة إلى مثل هذه التفاعلات غالبا ما سيواجه مزيدا من الشكوكية. إن التقارب في العلاقات بين هذه الشركات كان متسقا مع مواضيع نمطية في الثقافة اليابانية، ولكن كما يؤكد نيشيغوجي وبوديت، يصعب وجود التعاون بين الشركات أوتوماتيكيا، بل يتطلب العديد من السنوات من التجربة والخطأ للدفع بالأنماط لكي تعمل (بما يتماشى مع فكرة سويدلر Swidler التي تفيد بأنه وبينما أن ثقافة معينة قد تزود أعضاءها بالأدوات للاستخدام، فهي ليست مجموعة من الوصفات البسيطة المتبعة أوتوماتيكيا). ويشير جاكوبايدز وآخرون إلى أنه في العام 1999، في «لحظة نادرة من الصراحة، أحد مديري تويوتا التنفيذيين... [قال إن] «منافسينا سوف يتبعون الوحدات، وستصبح لديهم مشاكل في الجودة نتيجة لذلك، وسيزيدنا هذا في ميزتنا التي تفرقنا عنهم». إن عملنا الميداني يشير إلى أن تويوتا لم تتجاهل قابلية التركيب، ولكنها كانت تنظر إليها باعتبارها شيئا يجب أن يُستكشف داخليا أولا، خصوصا فيما يتعلق بالتصميم. وكانت تويوتا أكثر حرصا، إذ قامت بالتجربة من داخل حدودها الخاصة، ولم تشترك في المنظور الجديد؛ وهي محقة في ذلك، كما تبين لاحقا» (1952n: 2016).

6

التفاعل بين الفعل الفردي والمؤسسات الاجتماعية

«إن التطوير والابتكار نادرا ما يتحققان مجددا، ولكنهما يُبنيان عوضا عن ذلك من مواد موجودة مسبقا، تماما كما أن التطور البيولوجي لا يخلق أنواعا تستخدم بشكل كامل قوالب بنائية جديدة»

قدم الفصل السابق حججا عامة وتوصيفا للمؤسسات باعتبارها أنماطا للأفكار أو المعايير التي تؤثر، ولكن لا تحدد بشكل تام، كيف يتعامل الفاعلون مع المشكلات التي يريدون حلها. لم أحاول هناك التعامل مع حقيقة أنه في أي محيط اجتماعي، قد يبدو أكثر من نمط مؤسسي واحد باعتباره ذا صلة بذات المجموعة من الأنشطة الاجتماعية، وإن الفاعلين ضمنيا أو علنيا يحتاجون إلى أن يحددوا النمط المناسب الذي يجب أن يستعينوا به بصفته دليلا توجيهيا. إن هذه التعددية في التوجيهات المؤسسية أمر شائع جدا، ويبين سببا آخر لمدى الأهمية القصوى للأخذ في الاعتبار عمليات

التفكير، والاهتمام العملي الذي يوليه الفاعلون للمشكلات التي يواجهونها. وفي هذا الفصل الأخير، أقدم بعض الآراء للتطرق إلى هذا الموضوع المحوري والصعب معا، وأنتهي بنقاش حول كيف أنه، في سياق معين، أصبحت قائمة المؤسسات، التي يراها الفاعلون ذات صلة بحالتهم، على ما هي عليه حاليا. إن هذا النقاش بالضرورة مقارن وتاريخي، ويجرى على مستوى كلي.

إن الفاعلين الذين يبحثون من قريب أو بعيد عن طرق للتعامل مع بعض المشكلات، اقتصادية أو غيرها، يصبحون واعين بالمقاربات العديدة، حيث أستخدم «المقاربات» approaches باعتبارها وسيلة للحديث عن المؤسسات كما تبدو للأفراد. ومجمل القول إن هناك ثلاث طرق بديلة يستطيع الفاعلون من خلالها التوصل إلى مقاربة مؤسسية محددة للمساعدة في حل المشكلة: (1) يمكنهم أن يفكروا في مقاربات بديلة من مجالات مؤسسية مختلفة، ويقرروا بشأن اختيار مقاربة واحدة لكونها الأنسب لتأطير وضعهم، (2) يمكنهم أن يتبنوا حلا عادة ما يطبق في محيط مؤسسي مختلف عن الحل الذي له علاقة بمشكلتهم، ثم يحولونه، فيعيدون توظيفه بما يناسب المناسبة، ولا يستطيعون تحويل الأنماط المؤسسية فقط ولكن كذلك المصادر من محيط آخر من أجل غايتهم، أو (3) يمكنهم الاختيار والجمع بين أجزاء أنماط من المقاربات المؤسسية المختلفة، وهو ما يمكن توقعه من علم معرفةٍ براغماتي. سوف أتناول هذه النقاط بالترتيب في الأقسام الثلاثة التالية، متبوعة بقسم يعالج ظهور البدائل المؤسسية التي تنبثق من الاضطرابات السياسية، والحرب، والثورة. وعلى الرغم من أنني أقدم هذه الطرق الثلاث لاستخدام الفاعلين للمؤسسات باعتبارها قرارات واعية بغرض العرض والتوضيح، يبدو من المرجح أنه في معظم الحالات - إن لم يكن في كلها - يكون معظم هذا التأطير في مستوى أقل من مستوى التفكير الواعي. ومثل معظم الأنماط المعيارية، تكون المؤسسات أكثر نفوذا بقدر ما يقل حضورها في الإدراك الواعي.

6-1: التقاطعات المؤسسية والخطط البديلة

في بعض الحالات، يختار الفاعلون مقاربة مؤسسية واحدة من بين تلك المتوافرة لحل مشكلات يرغبون في التعامل معها. وإن إحدى الطرق التي تجعل المقاربات

المتعددة مناسبة، هي عندما يتقاطع نشاط ما مع نطاقات مؤسسية متعددة. وأبدأ بمثال مألوف، وتقريبا مبتذل، لمحللة مالية لدى وول ستريت أثبت تحليلها لمائة ساعة على مدى أسابيع لعمليات الدمج والاستحواذ، نبوغها واجتهادها. ولكن لو أنها خصصت نشاطاتها والتزاماتها وفقا لمعايير الواجب تجاه شريكها وأطفالها المقيمين في إحدى الضواحي، فمن المرجح أنها ستعيد توزيع بعض من جهودها المضنية في مانهاتن السفلى إلى النطاق العائلي.

إن «صراع الأدوار» **role conflict** هذا هو المادة الأولية الكلاسيكية للكتاب المدرسي، ولكن، ومن أجل غرضنا، سيكون من المثير للاهتمام أن يركز محللنا على تقاطع مجالين مؤسسين، أي الخاص بالأعمال والاقتصاد من جهة وبالعائلة والزواج من جهة أخرى. إذا ما تعاملنا مع هذين المجالين باعتبارهما دوائر في ترسيمات فين البيانية **Venn diagrams**، فعندها سيكون التقاطع هو المكان الذي من خلاله قد تحكُم المعايير ومقاييس التطور لأي من المؤسستين، وعلى الفرد أن يكتشف أيّا منها يجب تطبيقه. إن عديدا من المواضيع تقع خارج التقاطع: إذ تقع كيفية موازنة مصالح العميل في مواجهة صاحب العمل تماما في المجال الاقتصادي، بينما تبقى كيفية تقسيم العمل في منزلك موضوعا أسريا. ولكن تقع كيفية توزيع وقتك بين العائلة والعمل تماما في التقاطع. وتتطلب هذه الحالة قرارا كميا، ولكن أحيانا يكون المطلوب اختيارا أكثر نوعية أو وصفية، مثلما هو الوضع حين يكون موظف حكومي في موقع يسمح له بتأييد حصول قريبه على رخصة الدخول في نشاط اقتصادي ما، ولكن يجب عليه أن يأخذ بعين الاعتبار ما إذا كانت تعليمات الانضباط البيروقراطي أو تلك التي للولاء العائلي هي ما يجب أن يحكم الفعل. هناك تنجلي معايير «التسويغ» المقترحة من قبل بولتانسكي **Boltanski** وثيفينوت **Thevenot** بوضوح. ومثل هذه القرارات مركزية للتورط في «الفساد»، كما سأناقش بمزيد من التفصيل في عملي الذي سيلي هذا الكتاب. إن هذه الحالة قد تنتهي كذلك - إلى حد أن الأطر المتعددة للحكم ستصبح واضحة ولكنها محكومة من قبل مجموعات مختلفة ولربما متنافسة - إلى «تنافس التأطير» **framing contest** من النوع الذي أُشير إليه في الفصل السابق، وقد تشكل هذا بشكل شائع جدا عندما تختلف المجموعات

المتنافسة حول أي السلوك يعد «فاسدا»، كما أقدم حججا تفصيلية أكثر في كتابي المرتقب وفي كتابي الذي نُشر في العام 2007.

وعليه، عندما يتصرف الأفراد في الحالات التي يمكن ترميزها وفق معايير ومقاييس المؤسسة «أ» أو بدلا من ذلك معايير ومقاييس المؤسسة «ب»، فإن أي رمز، أو إطار، أو ترسيمة، أو نص مكتوب يعتبرونه ذا صلة، سوف يحدد أي فعل يبدو مناسبا أو لائقا. إن أي اختيار نمطي مثل هذا هو الاختيار الذي بين العمل والأسرة، كما هو بالنسبة إلى محللتنا في وول ستريت. ويحدث عكس هذا الاختيار عندما «تنظر الزوجة إلى عملها المنزلي من خلال منطق السوق للتبادل العلني، في حين إن زوجها يفرض منطقا عائليا لخدمة إيثارية على هذا الوضع» (ديماغيو DiMaggio 1997: 277)، وفي هذه الصيغة نرى كذلك تصادم المنطقيات المؤسسية والمتضمنة، الذي يوفر نصوصا مكتوبة في صراع القوة الأسري، وهو نوع خاص جدا من تنافس التأطير، وبكل تأكيد فإن القيمة السوقية غير المتكافئة للعمل المنزلي هي موضوع متكرر في السياسة والنظريات النسوية.

إن الوضع هنا هو أن كلا الشريكين يلتمس معايير معروفة تماما ومقبولة، ولكنها تتأتى من أطر أو مخططات مؤسسية مختلفة، ويختلف الشريكان حول أي من الأطر تعد مناسبة لحالتهما. لأن هذا الاختلاف يعكس خلافا في المصالح كما يعكس تباعدا فكريا، لربما يُفكر في هذه الحالة باعتبارها حالة أفراد يستخدمون الثقافة بشكل إستراتيجي، كما هو مؤكد من قبل منظري الثقافة مثل سويدلر Swidler 1986. بيد أن هذا لا يعني أن الاختلاف ليس «فعليا» حول المعايير أو أن المعايير هي مجرد أوراق تين fig leaves(*) تخفي الصراع المضمر للمصالح، كما قد يجادل في ذلك اختزاليو الاختيار العقلاني rational-choice أو الماركسيون. عوضا عن ذلك، يُدار صراع المصالح حول الحجج المعيارية تحديدا لأن هذه الأمور مهمة فعلا وتحمل ما يكفي من شحن عاطفي كافٍ لإقناعها إذا تمكن أحد الأطراف

(*) يستعار التعبير «أوراق التين» Fig leafs لإيصال معنى إخفاء العيوب أو العورات؛ وهو مأخوذ من ممارسة النحاتين أو الرسامين الذين يصوّرون أوراق التين لتغطية عورات الأجساد البشرية العارية المصوَّرة في أعمالهم؛ أو من ممارسة مَن يقتنون تلك الأعمال الفنية الذين يضيفون هذه الأوراق إلى تلك الأعمال لتغطية العورات المصورة فيها. وقد استخدم هؤلاء أوراق التين تحديدا لأنها ذكرت في قصة آدم وحواء بالرواية الإنجيلية؛ إذ استخدما أوراق التين لتغطية عوراتهما بعد أن أكلا الثمرة المحرمة. [المحرر].

من تأطير الموقف بنجاح بطريقة معينة. وأي طرف سيكون ناجحا في جعل إطاره ينتصر، سيعتمد - جزئيا - على قدرته على تحديد الأجندة، وهو جانب حاسم في السلطة كما أُكِّد عليه في الفصل الرابع ومتعلق بقدرة هؤلاء المتحكمين في الأجندة على الحصول على مواقع سلطة سياسية فعلية من النوع الذي نتج عن تشريعات الستينيات وما تبعها من تشريعات حول التمييز بين الجنسين في الولايات المتحدة.

يشير بولتانسكي Boltanski وثيفينوت (1999: 374) Thevenot إلى تضارب مماثل للمنطقيات المؤسسية في مثالهما عن الخلافات حول حقوق العمال، إذ إن أحد الطرفين يعتمد على منطق «العالم المدني»، وهو الإطار الذي يؤكد حقوق المواطنين، والآخر يعتمد منطق «العالم الصناعي»، بناء على الكفاءة الاقتصادية. إن وجود الصراعات يشير إلى أنه عندما يضطر الأفراد إلى اختيار الإطار المؤسسي الذي سيحكم فعلهم، لا يقدمون، عادة، على هذه الاختيارات بمعزل عن غيرها، وأما الآخرون المرتبطون بهم فقد يقدمون على اختيارات مختلفة غير ثابتة ومتضاربة، مثلما هو الوضع مع الأزواج والزوجات أو العمال وأرباب العمل.

هذا يثير موضوعا عن الكيفية التي يتخذ بها الأفراد الذين يواجهون منطقيات أو مبادئ مؤسسية متصارعة قراراتهم. ويمكن بسهولة تصنيف الأمثلة أعلاه باعتبارها مدفوعة بالمصالح العقلانية، ولكن يجب علينا أن نتوخى الحذر من المبالغة في ذلك، إذ إن المصالح، حتى لو كانت السبب المباشر وراء النتائج، ليست دائما بديهية ولا هي تحصيل حاصل. إن «مصالح ربات البيوت، والمبينة في الأمثلة أعلاه، أُعيدَ تعريفها بشكل كبير خلال القرن العشرين بالتوسل بنزعات اجتماعية - كلية وحركات اجتماعية جلية على نطاق واسع. ولم يكن دوما من الواضح أي مصلحة من مصالح الفرد يستخدمها موقف معين. كما يقدم بيتر هول Peter Hall مثالا للناخب يدرس مقترح حزب ما لتغيير القواعد البيئية. إن مثل هذا الناخب «لديه وظيفة تفضيل متعددة المتغيرات»، بمعنى أن لديه مصالح مختلفة بصفته مستهلكا، وعاملا، وأبا، وأما، ومواطنا، وعليه أن يقرر «أيا من الاهتمامات المتوافقة ذات العيار الثقيل عند اتخاذ موقف حول موضوع ما»، وسيعتمد هذا جزئيا على «أيٍّ من هويّاته التي ستكون فاعلة بشدة في المناظرات حول الموضوع» (2010: 212-211).

إن التركيز هنا على الهويات الفردية يفرضه التركيز على التصويت، وهو ما يفعله الأفراد، ولكن يشير أيضا إلى التوازي بين المؤسسات وهويات الأدوار، إذ إن أهم المعايير في قطاع مؤسسي هي نمطيا تلك التي تحدد السلوك والمسؤوليات المناسبين لشاغلي أدوارها المتعددة، والمستهلكين والعاملين في الاقتصاد، والآباء، والأطفال والشركاء في العائلة، والمواطنين في المنظومة السياسية. إضافة إلى ذلك، يشير هول إلى أنه حتى عندما تتحول النتائج إلى حد بعيد إلى مصالح مادية، كما قد يحدث في هذه الحالة، فإن مواضيع الهوية مازال في إمكانها أن تكون «محددات مهمة للنتيجة. إن افتراض أن سياسات الهوية غير ذات علاقة بسياسات المصالح المادية هو عامة خطأ، وإن المعتقدات المعيارية تتشكل بوضوح في سياسات الهوية» لتحديد هويات المصلحة التي يُتوسل بها (212 :2010).

يقدم ديماغيو DiMaggio تفسيرا أكثر تجريدا، مقترحا أنه في مواجهة الحاجة إلى «استدعاء مخطط واحد من بين العديد من المخططات المتوافرة لهم في موقف معين»، فإن الناس «يسترشدون بالإشارات الثقافية المتوافرة في البيئة» وأن مخططا ما «يبرمَج أو يفعَّل من قبل مؤثر خارجي» مثل الحوار، أو استخدام الإعلام، أو البيئة المادية (ديماغيو 274 :1997). وهو ما يشير إلى التأثيرات التأطيرية في الاستبيانات الاجتماعية، حيث إنه يُجاب عن الأسئلة بشكل مختلف اعتمادا على ما يسبقها؛ على سبيل المثال، «إن البِيض أكثر قابلية لقبول التنميط السلبي للأمريكيين الأفارقة إذا ما كان السؤال مسبوقا بإشارة محايدة إلى فعل إيجابي» (274).

6-2: نقل المنطقيات والموارد عبر الحدود المؤسسية

في بعض الحالات، إن الفاعلين أصحاب مشكلة اقتصادية ما يودون حلها، قد لا يرون أي نمط اقتصادي بديهي يقدم إرشادا، وعوضا عن ذلك يقارنون مشكلتهم مع أخرى ذات نوع مؤسسي مختلف، تكون لها أنماط فعل مفهومة ثقافيا، ويحولون كل هذا إلى غرض اقتصادي. بمعنى، الفاعل البراغماتي الذي لديه مشاكلة يود حلها لا يتحصل على عدد محدود من القوالب ليستقي منها، وإن إحدى الطرق لتناول مشكلة جديدة تكون بتحويل القالب من بيئة مؤسسية إلى أخرى، وهو ما يعني منحى آخر من مظاهر حياتهم الخاصة. وفي مناقشة مجموعات الأعمال، أشرت

إلى ذلك باعتباره «تماثلا عبر-مؤسسي» cross-institutional isomorphism (غرانوفيرGranovetter 2005: 437).

على سبيل المثال، في نقاشي للمنظمة الاقتصادية الشرق-آسيوية (437)، أتبع حجة دوكجين تشانغ (1999) Dukjin Chang في أن مؤسسات الأسرة والقرابة تختلف بشدة بين كوريا، والصين، واليابان، وأن هذه الاختلافات قد امتدت إلى الطريقة التي تُنظم بها المشاريع التجارية، ومجموعات الأعمال التجارية في هذه الدول. تحديدا، يشير إلى اختلافات قوية بين الدول الثلاث في أنماط الميراث ومدى مرونة العائلة في تبني الورثة[1]. من بين هذه الدول، كانت كوريا الوحيدة حيث يتسلم الابن الأكبر أساسا الإرث كاملا («البكورية» erutinegomirp). وفي الصين، كان التوزيع المتساوي بين الأبناء الذكور هو القاعدة، وإن ابنا واحدا في اليابان، ليس بالضرورة البكر، يرث الثروة بأكملها، ولكن كانت هناك مرونة كبيرة تجاه من يُعتبر ابنا، بما يشمل الأبناء بالتبني، وكثيرا ما يُختارون للميراث إذا ما بدوا أكثر قدرة من الأبناء الطبيعيين (تشانغ Chang 26: 1999). ويبين تشانغ أن طريقة تنظيم مجموعات الأعمال الكورية (chaebol)، بما يشمل أنماط التعاقب في الإدارة، والسلطة غير القابلة للجدال للبطريرك في هذه التكتلات التي تديرها الأسرة، والطرق المعقدة التي من خلالها تُرتب الروابط ذات الأسهم المتقاطعة لحقوق الملكية بين الشركات الأعضاء، تتبع عن قرب أنماط المعايير التي أُسست بشكل جيد مسبقا في العلاقات الأسرية وفي الميراث (الفصل الثاني: 1999). ويقترح أن الديناميات الأسرية تنتهي إلى تشكيل عالم الأعمال، لأن الأنماط المعيارية للقرابة «تصنع عدسات يمكن من خلالها للفاعلين أن يشاهدوا العالم، وأصناف البنية، والفعل والفكر الذي يقوي شرعية سلوكهم، التي تعتبر توصيفات مأخوذة بديهيا لا تحتاج حتى إلى المراقبة من قبل طرف ثالث» (47).

وبينما أن طريقة تنظيم chaebol لها تشابه واضح بالأنماط المعروفة التي تنتمي إلى مجال الأسرة والقرابة، فإن المحفز المباشر لحدوث ذلك كان اضطرابا سياسيا من خلاله انتَزع اللواءُ بارك تشانغ-هي Park Chung-Hee السلطةَ في العام 1961 من آخر حكومة من سلسلة حكومات ما بعد الحرب الكورية غير الفاعلة والفاسدة، وباشر سياسة التطوير الصناعي القوي حيث أخضع من خلالها chaebol لإصلاح

عملياتها، والاستعداد لدفعة قوية باتجاه الصناعة الثقيلة والتصدير (انظر، على سبيل المثال، كيم Kim 1997). وعلى الرغم من أن قليلا من شركات chaebol التي أصبحت بارزة في الفترة الموالية وكانت مسبقا فاعلة (على سبيل المثال، أُسست سامسونغ في العام 1938)، فإن معظمها لم يكن موجودا في الخمسينيات (كيم Kim 1997: 97). إن الأنماط التنظيمية المصوغة على أساس القرابة كانت مفهومة بسهولة لقياديي عائلات chaebol، مما سهل لهم تبنيها، ولكنها كانت مفيدة كذلك في تأسيس قيادة chaebol موحدة ومركزية، وتحديدا مفيدة من حيث التعامل مع قيادة سياسية حازمة وقوية، كانت في حد ذاتها مركزية تماما. وعليه، كان الاضطرابُ السياسي الحافزَ المباشر والحاسم للعلاقات القادمة من مجال القرابة التي ستُنقل إلى قطاع الأعمال بطريقة تحول الاقتصاد الكوري.

يُطوَّر موضوع الاضطراب هذا الذي أدى إلى هذا التحويل بشكل منظم في أبحاث جون بادجيت John Padgett ومعاونيه حول الابتكار الاقتصادي والاختراع في فلورنسا في العصور الوسطى. وتحديدا، يحلل بادجيت وماكلين MacLean (2006) اختراع نظام الشراكة في فلورنسا أواخر القرن الرابع عشر، وأوائل القرن الخامس عشر، وهو أمر مهم من حيث القفز به إلى موقع قياديّ في الاقتصاد العالمي. إن تحليل هذا الاختراع الذي لم يراعِ علاقته بالسياسة لربما يبقى أنه قد تاه بشكل كامل في المجال الاقتصادي عن طريق تبني المنظور الشائع بأن الاختراعات الجديدة هي ببساطة ردود فعل اقتصادية للحاجة إلى حل مشاكل اقتصادية وأن الفاعلين يجدون فعلا حلولا اقتصادية في مثل هذه الحالات، حيث إن أولئك الذين لا يستطيعون فعل ذلك سيجدون أنفسهم خارج سوق المنافسة. وتتلقى مثل هذه الجدلية العديد من المآخذ؛ أحدها هو أنها بانغلوسية (راجع غولد Gould وليوونتين Lewontin 1979)، من حيث كونها تفترض أن كل المشاكل حُلَّت، وبكل تأكيد، بكفاءة، وهو ما يُدحَض عن طريق حالات الفشل المتكررة للسوق والمؤسسة التي نشاهدها. وهي كذلك إشكالية من حيث افتراضها أن الاقتصاد قطاع معزول تماما، يعمل في سوق متنافس من دون أن يتأثر كثيرا بالسياسة أو التنظيم الاجتماعي. فقط في مثل هذه الحالات، يمكن لنا أن نتخيل أن المنافسة ستحفز الحصول على أفضل النتائج، وحتى في مثل هذه الافتراضات يبقى من غير الواضح كيف للفاعلين أن يستحضروا ما هي هذه النتائج.

وبشكلٍ عام، تتداخل البيئات المؤسسية، وأن الفاعلين ليسوا أذكياء بشكل لامحدود في تخيلهم لحلول مجردة، ولكنهم منجذبون بدلا من ذلك إلى أنماط مألوفة من حلبات أخرى من حياتهم. وعليه، فإن التطوير والابتكار نادرا ما يتحققان مجددا، ولكنهما يُبنيان عوضا عن ذلك من مواد موجودة مسبقا، تماما كما أن التطور البيولوجي لا يخلق أنواعا تستخدم بشكل كامل قوالب بنائية جديدة. إن التنوع variation، والانتقاء selection، والاستيفاء retention، شعارات التطور البيولوجي، تتضمن الانتقاء من بين التنوعات الموجودة، التي تقدم قاعدة موارد ضخمة، ولكنها بالكاد غير محدودة، للأشكال الجديدة.

وانسجاما مع ذلك يُظهر بادجيت وماكلين (2006) أن اختراع نظام الشراكة الفلورنسي كان نتيجة لسلسلة من الاضطرابات السياسية التي قادت الفاعلين البراغماتيين إلى استيراد أنماط موجودة من خارج الاقتصاد لحل المشاكل الاقتصادية الجديدة. ويشبه نظام الشراكة في ذلك مجموعة الأعمال الحديثة (غرانوفيتر 2005) كونه «مجموعة من الشركات المستقلة القانونية والمتصلة من خلال شخص واحد، أو من خلال مجموعة صغيرة من الشركاء المتحكمين» (بادجيت وماكلين 1465 :2006)، وقد خلف ذلك تبعات شديدة على الاقتصاد الفلورنسي لأنه يسَّر التنويع إلى أسواق متعددة من قبل مجموعة واحدة من الشركات. وبخلاف ذلك، كانت الشركات المتحدة السابقة للقرن الرابع عشر، والمؤسسة على السلالات الأبوية، شركات عامة نفذت أي نشاط بدا مطلوبا، في حين أنه بداخل الشراكة، تخصصت كل شركة منفصلة في سوق منفرد، مطورة من الكفاءة، ومن القوة السوقية للمجموعة، وواضعة الأساس للتحكم الاقتصادي الفلورنسي اللاحق.

لإيجاز حجج بادجيت وماكلين، فإنهما يعزوان هذا التطور إلى استراتيجيات تُبنِّيت على أنها نتاج اضطرابات سياسية في أواخر القرن الرابع عشر. بعد أن أُسقطت ثورة تشيومبي Ciompi للطبقة العاملة في العام 1378، عاد النخبويون إلى السلطة وحركوا المصرفيين المحليين «الصرف الأجنبي» cambio bankers إلى أن يصبحوا جهاز دولة وذلك ليدعموا موقعهم بحد ذاته. إن هذا الدور الجديد لهؤلاء المصرفيين في السياسة قد عرضهم لمفهوم عالمي لم يكن مألوفا لديهم، إذ انطلقوا في إعادة بناء تجارة التصدير التي دمرتها الحرب الأهلية. وقبل ذلك بنى هؤلاء

شركاتهم وفقا لمنطق «المعلم-التلميذ» master-apprentice، الذي هو في حد ذاته مستعار من النقابات، حيث كانت لهم فيها شراكات قصيرة (على سبيل المثال، ثلاث سنوات) قابلة للتجديد مع تلاميذ سابقين كان يتوقع منهم في وقت لاحق أن ينفصلوا ويكوّنوا شركاتهم الخاصة. في المجال العالمي الجديد نقل هؤلاء المصرفيون هذا المنطق ليكوّنوا أنظمة شراكة على شكل عقود رسمية بينهم وبين مديري الأفرع الذين قد يوجودون في الصناعات المختلفة (2006: 1508). ظهرت هنا، عوضا عن سلسلة من العقود، كما في السابق، سلسلة من العقود المتزامنة في أماكن وصناعات مختلفة، حلت محل أشكال سابقة من الخدمات المصرفية التجارية الدولية. هذا التحول و«إعادة التفعيل» refunctionality، كما يشير بادجيت وماكلين إلى هذه التطورات، أصبحا حقيقة تحويليين عندما صارت الشراكات جزءا لا يتجزأ مع التزاوج. وبتبديل المنطق السابق المبني على السلالة الأبوية – النَّسب المباشر في خط دم الذكورة – أصبحت الآن هوية أصهارك أمرا بالغ الأهمية، ومصحوبا بنتيجة أن مصرفيي الصرف الأجنبي cambio bankers أصبحوا مندمجين مع النخبة. ويشيران إلى ذلك على أنه «تحفيز شبكي» network catalysis، حيث «الدمج الاجتماعي يأتي بمنطق الزواج، وعليه، المهر، خارج عالم المصرفية العامية [النخبة الفلورنسية]، وتعزيز وتجديد التضمين الاجتماعي للشراكات المصرفية في النخبة» (1520)، وعليه، أصبحت المهور تستخدم كأنها رأسمال ناشئ. قبل ثورة تشيومبي كان الزواج يدور فقط في فلك علاقات القرابة، ولا يرتبط بالسياسة أو الاقتصاد، وفي مركز المنصة الدستورية للدولة كانت هناك الطوائف والسلالات الأبوية. ولكن بعد تشيومبي «أُزيلت أنياب» الطوائف بسبب دورهم المشكوك فيه في الثورة، وأصبح الزواج أداة مهمة للتماسك النخبوي المزعزع سابقا.

إن الشراكات المترتبة كانت ناجحة بامتياز، وتحول الشركاء القياديون من الأنشطة التجارية إلى الأنشطة المالية، حيث إن شركاء الأفرع كانوا يُختارون بناء على خبراتهم في مجالات محددة. في هذا السياق، بدا هؤلاء كأنهم رأسماليون مغامرون حداثيون، وإن المدى الواسع من المصالح التي كان عليهم أن يستهدفوها قد شجعهم ليصيروا ما أصبح متعارفا عليه باسم «رجال النهضة» Renaissance men. يستنتج بادجيت وماكلين أن الاختراعات التنظيمية المميزة، مثل نظام الشراكة،

قد تنتج عن الاضطرابات السياسية التي تخلق مشاكل صعبة للفاعلين أصحاب المصالح الاقتصادية، والسياسية، والأسرية. ويتعاملون مع هذه الأمور من خلال نقل المنطقيات العلاقاتية relational logics من مجال إلى آخر «وهو ما يحقق غايات جديدة في المجال الجديد، يُعزِّز إنتاجها إيجابيا إلى درجة أنها تغير التعاملات بين الآخرين في المجال الجديد. إن الاختراعات الفلورنسية كانت أكثر من مجرد آراء جيدة. لقد كانت نصائحَ معلوماتية عن نظام منقطع، متجذرة في ردود أفعال خلاقة ما بين الشبكات الاجتماعية المتعددة الدينامية» (1544، من أجل حالات أخرى حول «التحول» transposition، انظر بادجيت Padgett وبويل Powell 2012).

هناك جانب آخر مهم للمؤسسات الاجتماعية المتقاطعة هو أن الفاعلين قد يحولون الموارد التي استُحدثت في إحدى هذه المؤسسات للحصول على فائدة في أخرى. والمثال المألوف هنا هو عندما يوظِّف أصحاب العمل من خلال الشبكات الاجتماعية للموظفين الحاليين. وهم يحققون مكاسب من فعل ذلك لأن الأصدقاء والأقارب يشعرون بواجب مساعدة بعضهم بعضا في إيجاد الوظيفة الأنسب، وبمجرد أن يُعيَّن العاملون الجدد فإنهم يشعرون بأنهم ملزمون بدافع من علاقاتهم الاجتماعية لأن يؤدوا بطريقة لن تسبب إحراج مرشحهم/ كفيلهم. تكمن النقطة الرئيسة في أن أصحاب العمل لا يقدمون على - وبكل تأكيد ومن حيث المبدأ لا يستطيعون - دفع مبالغ مالية لخلق الثقة والواجبات التي تساعد استراتيجيتهم في التوظيف، إذ إنها تتأسس في المجالات المؤسسية للقرابة والصداقة، وأي مكاسب ناتجة عن الكفاءة الاقتصادية هي نتيجة ثانوية للطريقة التي يتداخل بها النشاط الاقتصادي مع التزامات الأسرة والصداقة.

يتمثل الموقف الشائع الذي تكون فيه التقاطعات مهمة في أنه عندما تضفي المناسبات الاجتماعية أهمية اقتصادية؛ لأن المشاركين لا يبذلون أي جهد معين لفصل القطاعات المؤسسية، فإنهم يتبادلون المعلومات الاقتصادية في بيئات يكون هدفهم الرئيس فيها اجتماعيا. لقد أبدى آدم سميث Adam Smith تذمرا كبيرا بشأن مسألة أن الأشخاص المنتمين إلى التجارة نفسها «نادرا ما يلتقون معا، حتى لو من أجل المتعة والتسلية، بيد أن المحادثة تنتهي بمؤامرة ضد العامة، أو بتدبير ما لرفع الأسعار» (1776: الكتاب الأول، الفصل العاشر، الفقرة 82). في فترتنا

الزمنية، عادة ما يحضر الناس الحفلات من دون إدراك لوجود شيء أكثر من قضاء وقت لطيف. وقد يكون تخيُّلُ احتفالهم على أنه سلوك اقتصادي مؤثر غير قابل للتصديق؛ فالكسب الاقتصادي المتوقع من الاختلاط الاجتماعي الصاخب والعارم من غير المرجح أن يكون سببا رئيسا لأي شخص للحضور. غير أن المعلومات حول الوظائف يمكن لها، بل قد حدثت بالفعل، أن تنتقل بين مرتادي الحفلات (غرانوفيتر Granovetter 1995). إن أسواق العمل وروتينيات الممارسات الاجتماعية المعبرة هي مؤسسات منفصلة، يعتمد تقاطعها على عوامل بنائية للتنظيم الاجتماعي، يقع توصيفها أبعد بكثير من نظيرتها للدوافع الفردية.

وعليه، فإن احتمال إدراك المشاركين أو عدم إدراكهم بتحويل الموارد بين القطاعات المؤسسية لايزال بإمكانه تغيير تكلفة النشاط الاقتصادي بشكل كبير. عندما يُرمَّز النشاط على أنه فاسد أو استغلالي قد ترتفع التكلفة، حيث إن النشاط غير الاقتصادي مدعوم بالنشاط الاقتصادي. ولكن قلما يلاحظ أن العكس عادة ما يحدث عندما ينتفع أرباب العمل، في الواقع، مجانا، من الموارد غير الاقتصادية والمستخدمة اقتصاديا أو عندما تتأتى فرص عمل أفضل من حضور الحفلات.

إن تحويل الموارد بين القطاعات هو حالة عامة لظاهرة أكثر خصوصية سبق أن ناقشتها في الفصل الرابع بشأن السلطة، والمعرّفة بكسب المزايا من تأمين مورد من موقع اجتماعي أوحد بقيمة رخيصة نسبيا، واستخدامه لكسب أكثر مما كلف في موقع آخر. إن المثال الكلاسيكي هو الموازنة بين الأسواق غير المتصلة، التي فهمها الاقتصاديون النمساويون على أنها نوعية حالة «عمل حر» entrepreneurship.

في هذا السياق، ذكرت مفهوم بارث Barth لأرباب الأعمال الحرة على أنه موازنة بين «نطاقات» spheres أو «دوائر» circuits التبادل. في أبسط الحالات، من حيث المبدأ، فإن النطاقات غير المتصلة التي تبدو التجارة عبرها غير ممكنة، قد لا تبدو بتاتا مشابهة لما أشرنا إليه هنا على أنه «مؤسسات»، قد تكون ببساطة مجموعات من السلع تعتبرها مجموعة ما قابلة للتبادل فقط بعضها مع بعض، وليس مع تلك التي هي في نطاق آخر، وذلك كما يصف فيرث Firth عدم فهم التيكوبيين Tikopian المرجح لمفهوم تبادل سنارات أسماك «البلاميط» -Bonito

hook مقابل الطعام (انظر الفصل الرابع من هذا الكتاب). ولكن عمليا، تتدخل الاعتبارات المؤسسية في تعريف النطاقات spheres بحد ذاته - عادة ما تشمل الاختلافاتُ بينها اعتباراتٍ احتفالية أو أحكاما أخلاقية - والتي يُصنَّف من خلالها النطاقُ النقدي أو التبادلي على أنه أقل من النطاقات ذات الصلة الوثيقة بالعلاقات الخاصة أو الاحتفالية؛ وذلك كما يبدو حين يجد الأفراد في الوقت الحاضر صعوبة في فهم السؤال بشأن المبلغ المالي المقبول لأن يبيعوا به أطفالهم[2]، أو أن يقبلوا تحديد سعر لبيع خدمة سياسية، على الرغم من أن هذه المبالغ المالية النقدية يمكن حسابها بطرق مباشرة تقريبا. إن مقاومة مثل هذه التقييمات تشير إلى أن مجموعات مختلفة من المعايير تتعلق بأنواع مختلفة من الأنشطة، وهو ما يفسر الاختيارات والأطر المؤسسية التي ناقشتها في هذا الفصل[3].

هذا واضح في حالة بارث بشأن التجار العرب الذين قاموا بربط النطاقات الاقتصادية المنفصلة لاستغلال الاختلافات في التكلفة والقيمة السوقية للطماطم التي يزرعها رجال قبائل الفور Fur الذين عُوِّضوا بالجعة، كما كان تقليديا في اقتصاد كان فيه العمل المأجور مخزيا. إن سلطة التجار الخارجيين كانت مشتقة من الفصل المؤسسي بين الممارسات الجماعية، مثل المساعدة الجماعية في بناء المنازل، التي تُعوَّض من خلال احتفالات مراسمية بالبيرة، وتجارة السوق، حيث الطعام يُباع مقابل مبالغ نقدية من خلال تحويل اقتصادي أكثر نقاء. وتعتمد الفائدة التي يحصل عليها هؤلاء، الذين يمكنهم رؤية هذه العوائق المؤسسية ليس على أنها إرشادات أخلاقية للفعل ولكن باعتبارها موارد ممكنة للربح، أولا على وجود تعريفات وحدود مؤسسية واضحة ومفعلة، وثانيا على ابتداعهم تحويلات توازن عبر هذه الحدود، وأخيرا على وجود هؤلاء الذين لم يعتبروا أنفسهم محكومين، لأي سبب من الأسباب، من قبل البناء المعياري الذي عرف هذه القواعد المؤسسية، مثلما لا يُقدِم «الخارجيون» عادة على ذلك.

قد يكون من المجدي التفكير في نشاط تأمين الموارد بشكل رخيص في محيط مؤسسي أوحد واستخدامها لتحقيق ربح في آخر كمراجعة معممة. إن الموازنة الكلاسيكية عبر الأسواق المنفصلة تخلق فرصة سانحة لفصل الأسواق عامة، وهذا يستجذب مزيدا من التجار، وذلك حتى تختفي فجوة السوق والفرصة الناتجة عنها.

أشير في الفصل الرابع إلى أن التاجر الحر/ الموازن، وعلى عكس هذا التوقع العام، قد يصبح قويا بسبب نشاطه، وقد يوظف هذه القوة لمنع الآخرين من استغلال هذه الفرصة. الواقع أنهم يستخدمون قوتهم للمحافظة على الفصل بين النطاقات.

عندما تُحدَّد النطاقات بوضوح مع مؤسسات اجتماعية مهمة، يبقى هناك سبب آخر يجعل استخدام الموارد الاقتصادية الإضافية لجني الأرباح في حاجة إلى سد الفجوة بين النشاط الاقتصادي والأنشطة الاجتماعية الأخرى. هذا لأنه، كما قلت:

> إن القطاعات المؤسسية المنفصلة تستمد طاقتها من مصادر مختلفة، وتتكون من نشاطات مختلفة بوضوح. جادل العديد من الكتاب في أن النشاط الاقتصادي يخترق ويحول أجزاء أخرى من الحياة الاجتماعية. وعليه، يؤكد كارل ماركس (على سبيل المثال، في الفصل الأول من «المانيفيستو الشيوعي» The Communist Manifesto) أن روابط الأسرة والصداقة ستكون تابعة بالكامل في ظل الرأسمالية الحديثة لـ «رابطة الأموال النقدية». ولكن على الرغم من العلاقات الحميمية بين الشبكات الاجتماعية والاقتصادية الحديثة، فإنهما لم يندمجا أو يصبحا متطابقين. بكل تأكيد، تتطور المعايير غالبا بما يحد من اندماج القطاعات. على سبيل المثال، عندما يشتري الفاعلون الاقتصاديون السلطة السياسية ويبيعونها مهددين بدمج المؤسسات السياسية والاقتصادية، يُدان هذا على أنه «فساد». مثل هذه الإدانة تحفز معيار أن المسؤولين السياسيين هم مسؤولون أمام ناخبيهم، وليس أمام المزايد الأعلى، وأن أهداف وإجراءات الحكومة هي - ويجب أن تكون كذلك - مختلفة ومنفصلة عن تلك التي هي للاقتصاد (غرانوفيتر 36 :Granovetter 2005).

عندما تكون الموازنة بين القطاعات المؤسسية فإن أولئك الذين يتحركون بشكل سريع أو أولئك الذي يتحركون فيصلون في المقام الأول، تماما كما في حال الموازنة الكلاسيكية، قد يربحون بشكل كبير. يمكن رؤية بعض النجاحات الكبرى في التنظيم المؤسسي على أنها نتاج مثل هذا النشاط. إن دراستنا لصناعة الكهرباء الأمريكية الأولى تشير، على سبيل المثال، إلى أن ساميول إنسل Samuel Insull، التاجر الحر الأول في بداية القرن العشرين (انظر غرانوفيتر، وماغواير

1998) قد تميز بين الآخرين من حيث حيازته روابط اجتماعية هائلة في عدة شبكات منفصلة ومعرفة مؤسسيا: عمال بسيطون/ مبتكرون، وممولون، وسياسيون. لقد أبرزت مسيرة عمله تحريكه البارع للموارد ذهابا وإيابا بين هذه الشبكات والقطاعات المؤسسية التي كانوا مشتركين فيها. وعليه، كان هو أول من حرك الموارد السياسية بنجاح نيابة عن نموذجه الاقتصادي المحدد: شركات المحطات المركزية الضخمة، والمتداخلة، التي تنقل الكهرباء مسافات بعيدة (لم يضر أن كانت قاعدته شيكاغو، التي كانت لاتزال أسطورية من حيث حدودها التي يسهل اختراقها بين السياسة والتجارة). لقد مكنته علاقاته المالية في الولايات المتحدة وفي موطنه إنجلترا ليس فقط من تمويل خططه، ولكن أيضا من تحويل أدوات مالية وتقنيات محاسبية متطورة، مثل الكساد البالوني balloon depreciation، الذي لم يُستخدَم مسبقا في هذه الصناعة، بطريقة تساند مساره التقني المفضل[4].

واستخدم إنسل نفوذه في قطاع الجمعيات التطوعية، مشكلا دراسة الفدرالية المدنية الوطنية National Civic Federation غير الحزبية ظاهريا للشركات العظمى لشؤون البلدية والمملوكة لجهات خاصة بطريقة تطور التنظيم المرفقي على مستوى الدولة، وتضع عقبة أمام السلطة العامة من حيث تلك التي تقدمها المرافق المملوكة من قبل المستثمرين (غرانوفيتر Granovetter وماكغواير McGuire 1998: 165-166 وبتفصيل أكثر ماكغواير McGuire وغرانوفيتر Granovetter 1998). على الرغم من أن إنسل تقاسم ابتكاراته بداخل دائرة مغلقة تقريبا، فإنه حارب وبنشاط جهود هؤلاء الذين يقعون خارج هذه الدائرة، مثل رعاة الجيل المعزول، والأنظمة اللامركزية، وملكية البلدية؛ بمعنى كان هو النموذج الأولي للتاجر الذي يفعل كل ما في وسعه لمنع الآخرين من اتباع خطواته. واعتُرف بإنسل على نطاق واسع باعتباره واحدا من أقوى الشخصيات الاقتصادية في جيله، لدرجة أنه تمت إدانته في خطاب فرانكلين روزفلت Franklin Roosevelt الشهير الذي ألقاه لحملته في العام 1932 أمام نادي الكومنولث في سان فرانسيسكو Commonwealth Club of San Francisco (روزفلت Roosevelt 1932).

وثمة حالة أخرى مثيرة للاهتمام، تتعلق بصعود تمويل رأس المال الاستثماري في وادي السيليكون. في النموذج الأقدم لتمويل الابتكار، كان الممولون على دراية بالاعتماد على الصناعات التي يمولونها، ولا يعرفون سوى القليل من التفاصيل الفنية، ولا يرتبطون بدوائرها الاجتماعية والمهنية. فُصل التمويل والصناعة إلى حد بعيد، باستثناء معاملات القروض المحددة. لم يكن هذا الأمر مهمّا، لأن العناية الواجبة لا تتطلب سوى تقييم القدرة على سداد القرض، الذي يمكن الحصول عليه من تحليل الميزانيات العمومية، وافتراض استمرار الأسواق المستقرة في التقدم. لكن هذه الأدوات المالية القياسية تعثرت في صناعة تمر بتغير تقني سريع، وبدءا من الستينيات ظهر نموذج جديد، استخدمه المهندسون والمتخصصون في التسويق من شركات وادي السيليكون الذين حققوا ثروات هائلة من منتجاتهم المبتكرة ليصبحوا سلالة جديدة من الممولين – «الرأسماليين المغامرين» **venture capitalist** – الذين سمحت لهم معرفتهم الفنية الواسعة وشبكاتهم الشخصية بتقييم الأفكار الجديدة بسرعة. نظرا إلى مهاراتهم، لم يكونوا معتادين على شغل مناصب كبيرة في الأسهم، أو شغل مجالس الإدارة، أو الاضطلاع بأدوار نشطة في الإدارة، وكل الأدوار التي تجنبها عادة المصرفيون التقليديون.

وعليه، حولوا مواردهم من النطاقين الصناعي والأسري حيث كانت هذه الموارد تتراكم في قطاعات مالية منظمة جديدة وحيث بإمكانهم نشرها بطريقة تضاعفها عدة مرات. ولقد ساعدهم نجاحهم المبكر في اجتذاب تدفقات جديدة ضخمة من الشركاء المحدودين مثل صناديق التقاعد والأشخاص الأثرياء، الذين لم تكن لديهم أي علاقات بالدوائر التقنية (انظر كابلان Kaplan 1999: الفصلين السادس والسابع). كان هذا التطور المؤسسي يشبه النشاط التجاري للعائلات في أوائل القرن التاسع عشر، التي أسست البنوك في نيو إنغلاند لتمويل التوسع في الصناعات عن طريق اجتذاب تمويلات من موارد غير أسرية (لامورو Lamoreaux 1994). وفي هذه الحالة الخاصة من تحريك الموارد عبر القطاعات المؤسسية، فإن العديد من لاعبي رأس المال المغامرين الجدد استمروا في الظهور، بيد أن التمويل التقليدي لم يكن قادرا على أن يعيد تأكيد سلطته،

لأن قطاع رأس المال المغامر طور شبكة معقدة من الموارد، والمعلومات التي لم يكن من الممكن نسخها. وعليه، على الرغم من وجود العديد من اللاعبين الجدد بالمقارنة بالأيام الأولى، يبقى القطاع تقريبا مستقلا ومكتفيا ذاتيا ومسيطرا في هذه الصناعات (انظر فيراري Ferrary وغرانوفيتر Granovetter 2009). والرموز الكبرى لرأس المال المغامر معروفون جيدا ويعتبرون أقوياء جدا، على الأقل من حيث تحديدهم مصير شركات التقنيات الكبرى.

6-3: الإطارات المؤسسية المتعددة باعتبارها موارد للفاعلين البراغماتيين

أود أن أكرر أنه على الرغم من أنني قد أتحدث عن كيفية اختيار الأفراد إطارا مؤسسيا منفردا لقيادة فعلهم، فهناك «اختيار» يتضمن تفكيرا واعيا بشكل أكبر من المرجح. وتعتمد المعايير التي تحكم على أي خطة إدراكية تُحفز، ومثل هذه الخطط، إذا ما كانت فعلا موجهة إلى الفعل، فهي من غير المرشح أن يُفكر فيها فعليا، وهو ما يجعلها أقل قدرة على بناء الإدراك. ويكون الوعي أكثر احتمالا حين تتصادم الأطر باعتبارها جزءا من الرؤى والمصالح المتعارضة. وفي بعض الحالات، قد ينتفع الأفراد من التناقض والإبهام حول علاقة الأطر، ومثل هذا الإبهام هو نمطي لأن المؤسسات يخترق بعضها بعضا في الحياة الحقيقية، وهو نادرا ما يحدث في إطار صافٍ ومعزول.

أعود إلى مفهوم «التصرف الجبار» robust action، الذي صنعه ليفر Leifer في دراسته للاعبي الشطرنج (1991)، وطُور من قبل بادجيت Padgett وأنسل Ansell (1993) لشرح الإنجازات السياسية الخارقة لكوزيمو دي ميديجي من حيث وصوله للسيطرة على السياسة في فلورنسا في القرن الخامس عشر، كما ناقشت في الفصل الرابع. لنتذكر أنه كانت لكوزيمو مصالح، وكما يقول بيتر هول Peter Hall، هويات في سياقات مؤسسية متعددة: مالية، وأسرية، وسياسية. ويقول بادجيت وأنسل أنه كان مبهما كـ «أبو الهول الإغريقي» و«متعدد المعاني»، وبجعله أيا من هذه المصالح التي كان يلاحقها في أي حالة من الحالات مبهمة، احتفظ بالمرونة لنفسه، بينما قلل من حجمها للآخرين. كما أن شبكات مؤيديه من كل محيط مؤسسي لم يكن في إمكانها أن تندمج بعضها مع بعض؛ ذلك أن أصولها المتباينة جعلتها غير متسقة اجتماعيا وتزدري بعضها بعضا بشكل متبادل. وعليه، فقد امتطى كوزيمو

هذه الأطر المختلفة من دون أن يلزم نفسه بشكل تام بأحدها. لقد أتى ذلك، على ما يبدو، بشكل فطري لا مدبر، الفاعل البراغماتي الأقوى، جامعا الموارد التي يستطيع من خلالها حل مشكلاته المتعددة، ولكن من دون أن يعنون نشاطه بوضوح، مما كان سيجعله أكثر عرضة للمهاجمة.

طور ديفيد ستارك David Stark هذا الموضوع في سياق الاقتصاديات المتحولة transition economies (1996، 2009) بناء على العمل الميداني في هنغاريا ما بعد التحول وبناء على أفكار «أساليب التسويغ» modes of justification لبولتانسكي Boltanski وثيفينوت Thevenot، يلاحظ أن الجهات الفاعلة في الشركات التي تكون فيها البيئة غير مؤكدة، قد تواجه وضعا يكون فيه المبدأ أو المنطق الذي سيُحكم على نتائجها وفقه غير واضح. حيث «يُقيَّم نجاحك، وتُحدد الموارد الموضوعة في خدمتك، أحيانا من قبل سهمك السوقي وأحيانا عن طريق عدد العاملين الذين توظفهم... قد يكون من الحكمة أن تنوع من سنداتك التجارية، وأن تكون قادرا على تحويل حساباتك... وأن تكسب مساحة للمناورة، تتودد للاعبين وحتى أن تخلق إبهاما. إنهم يقاسون بوحدات متعددة، هم يتحدثون بألسنة متعددة» (ستارك Stark 1996: 1014-1015).

بتأكيده أن الفاعلين قد يناورون استراتيجيا بين مبادئ التسويغ أو أطر التقييم، لا يروم ستارك أن يجادل في أن هذه الأطر فقط تشوش. على العكس تماما، فالسبب الوحيد المنطقي لها من وراء تناورها بهذه الطريقة هو أن الناس يأخذون الأطر بجدية، حتى إنه إذا أمكنك أن تقنعهم بأن إطارك المفضل مناسب، فستكسب ميزة. إضافة إلى ذلك، هذه القدرة على إعادة تعريف الأجندة هي مثال نمطي لهذا الجانب من السلطة المشروحة في الفصل الرابع، وتظهر كيف تتفاعل السلطة مع المعايير عن طريق خلق أطر حيث المعايير المفضلة من قبل هؤلاء القادرين على الإقناع، هي التي تنتهي إلى أن تقود سلوك الآخرين بطريقة أكثر فاعلية عما قد ينتجه الإكراه. أعود إلى هذا الموضوع في الفصل الذي يدور حول الفساد في كتابي الذي سيلي هذا الكتاب.

في عمل لاحق، يعمم ستارك هذه الجدلية مقترحا بأن المنظمات الفاعلة عادة ما تتبنى إستراتيجية «اللاهرمية» heterarchy، التي يعني بها التعبير عن

«المفاهيم البديلة لما هو قيم، وما يستحق، وما يؤخذ بعين الاعتبار» والمحافظة عليها (2009: 5). إن وجود معايير أداء متعددة متوافرة للاستدعاء، يمكن لها أن تنتج تنافرا ذكيا، وبخاصة عندما تكون البيئة التنظيمية مضطربة، إن ما يعنيه لمنظمة ما أن تكون تجارية حرة، هو أن «تبقي مبادئ متعددة للتقييم فاعلة، وأن تستفيد من هذا الاحتكاك المنتج» (6). ويقترح ستارك أن التنافس بين معايير الأداء يجعل «من الممكن الإفلات من سجن النشاط المروض اللاتأملي» (19). وينتج هذا عن تصادم مزعج حيث إن «مناصري المفاهيم المختلفة للقيمة يتبارزون بعضهم مع بعض. والنتيجة الكامنة لهذا التنافر هي أن تنوع أطر القيمة يولّد مجموعات جديدة من موارد الشركة» (27).

إن التعقيدات والمبادئ المؤسسية المختلفة للتسويغ قد تتضارب بطرق استتباعية حتى ولو لم يكن الأفراد واعين بهذا الخلاف. وعليه، درس جورج ستراوس George Strauss (1955) مجموعة عمل نسائية يلونّ ألعاب الأطفال ويتقاضين أجرهن عن كل قطعة، واللواتي إنتاجهن (وعليه، أجرهن) قد تحسن بشكل كبير عندما أعطاهن أحد الخبراء مزيدا من الحرية لترتيب عملهن كما يفضلن. ولكن لأن أقسام المصنع الأخرى كانت مثقلة بالعاملين من أزواجهن، والأقرباء الذكور، والأصدقاء، فإن المجموعات الأخرى سرعان ما علمت أن أجور النساء قد تصاعدت جدا، وعليه، فقد اعترضت بشدة حيث إن ذلك قد انتهك ترتيب المكانات الحالية للمجموعات في هذه المنشأة. إن تدفق المعلومات على نمط العلاقات الاجتماعية، ومفاهيم العدالة في اختلافات الأجور المتأصلة في الفروق الاجتماعية الكامنة، جعل من غير الممكن الدفاع عن التطورات الاقتصادية الجديدة، وتُخلي عن الابتكارات. أشار غارتريل Gartrell، في نقاشه حول تقييم عمال النظافة في كيمبريدج، ماساتشوسيتس، لعدالة أجورهم، إلى أهمية النقاشات التي أجروها في السياق الاجتماعي مع أصدقائهم وأقربائهم في المدن القريبة، وأكد أهمية مثل هذه التقاطعات للعمل مع التواصل الاجتماعي المنزلي من أجل تطور الضغوط التضخمية (1982: 134-136).

يبدو من غير المرجح أن العاملين في هذين المثالين سيعبرون بسهولة عن كيفية تأثير التقاطعات المؤسسية للقرابة/ الصداقة/ الإقامة مع الاقتصاد، والعمل على مفاهيمهم حول عدالة الأجور، والعديد من مثل هذه التقاطعات تعمل تحت

مستوى الوعي بكثير. على سبيل المثال، يؤكد بوراووي Burawoy، في دراسته الإثنوغرافية حول متجر آلات في منطقة في شيكاغو، أن المفاهيم المحلية للرجولة في ثقافة الطبقة العاملة قد أضافت بشكل غير متعمد قيمة لأرباب العمل (1979). «الإدارة العلمية»، التي ابتُكرت في بداية القرن العشرين من قبل فريدريك وينسلو تايلور Frederick Winslow Taylor وآخرين، استخدمت دراسات الزمن والحركة لتحدد كيف تسرِّع من وتيرة إنتاج العمال عن طريق رفع الحصص إذا ما تبين أنهم كانوا قادرين على العمل بشكل أسرع. إن العديد من دراسات العلاقات الصناعية الشهيرة خلال الثلاثينيات قد وثقت مقاومة العمال لمثل هذه الإستراتيجيات، التي يحدد فيها العمال بشكل غير رسمي الحدود العليا للمبلغ الذي ينبغي إنتاجه ومعاقبتهم أو «نبذهم» لـ «مخالفي النسبة» ratebusters (قارن هومانز Homans 1950). لكن لم يحدث أي شيء من هذا النوع أبدا في متجر آلات بوراووي، حيث إن قيمة مكانة الذكور مشغلي الآلات كانت تحديدا هي المهارة التي تُظهر عبر التنفيذ السريع والتلقائي لمهمات مشغل الآلة. ويشير بوراووي، الذي كان يعمل في هذا المتجر من أجل مراقبته عن قرب، إلى أنه حتى أصبح «قادرا على أن يتبختر على أرضية المتجر بصفته مشغلا خبيرا، كأنه كان لي كل الوقت الذي في الدنيا، وأنه لايزال في إمكاني إتمام [إنتاج الحصة التي حُددت من قبل الإدارة]؛ القليل إلا من العمال، ولكنهم من أجدد العمال، سيستلطفونني للخوض معي في أي حوار» (1979: 64).

يعبر بوراووي عن التحسر الماركسي بأن نظام المكانة هذا قاد العمال إلى أن يتعاونوا مع الإدارة «في إنتاج قيم إضافية أعظم» (64). وحدث ذلك بسبب الطريقة التي تتقاطع بها ثقافة مكانة طبقة عاملة ذكورية محددة مع احتياجات النظام الصناعي. ولم يستثمر أرباب العمل في خلق هذه القيم، ويبدو من غير المرجح أن أيا من الطرفين واعٍ بأي درجة بالطريقة التي تساند بها الثقافة مفهوم الربحية. ولكن إذا كان أصحاب العمل يفهمون أن الثقافة المحلية تدعم أهدافهم، فسيظل لديهم سبب آخر للتجنيد من خلال الشبكات الاجتماعية، لأن الثقافة ستعمل بتوافق أكبر وقوة أكبر في مجموعات العمل المتماسكة.

أخيرا، يجب القول إنه عندما يعتمد الفاعلون على أكثر من مجموعة واحدة من القواعد أو الأنماط المؤسسية في محاولتهم لحل المشكلات التي يُعرَّف بعضها

باعتباره نتيجة لهذا الجهد، فهناك مجموعة من النية التي قد نراها. في بعض الحالات، كما يشير ستارك إلى مديري المصانع المجرية، فإنهم يجمعون بشكل أو بآخر «مجموعة» portfolio متنوعة من الطرق الممكنة لتسويغ أفعالهم حتى تكون لديهم أفضل فرصة للحصول على الدعم بناء على تلك المسوغات. ولكن قد يكون أيضا أن يجمِّع الفاعلون القطع والأجزاء من أطر مؤسسية مختلفة لأن، وكما يقول الفلاسفة البراغماتيون والعلماء الاجتماعيون (ديوي Dewey 1939؛ جواس Joas 1996؛ ويتفورد Whitford 2002)، معظم الفاعلين لديهم اهتمام بصفاء التصميم المؤسسي يكون أقل من اهتمامهم بحل الوضع الذي هم فيه، وهذا قد يؤدي إلى حلول تبدو فرانكشتاينية بالنسبة إلى الأصفى، لكنها تعمل ضمن سياقها.

يمكنني توضيح هذه النقطة بصورة أكبر عن تطوير بعض الحجج التاريخية والمقارنة حول «الثقافات الوطنية». لنتذكر أن حجج بيغارت Biggart وغويلين Guillen، التي وُصفت في الفصل الخامس، تشير إلى أن «منطقيات» دول معينة قد تفضل على الأرجح إما تركيب السيارات باعتبارهم مصممي القطع الأصلية OEM أو إنتاج القطع. ولكن لاحظ أن المنطقيات محل التساؤل لم تكن معنية بشكل رئيس بالسيارات ولكن بدلا من ذلك بالسهولة التي قسَّم بها الأفراد أنفسهم في دولة ما في عمليات هرمية ضخمة مثل تلك الخاصة بمصانع التركيب، أو كانوا قادرين فيها على التكيف بذكاء مع متطلبات الفاعلين الخارجيين في سلسلة العرض، والذين تغيرت متطلباتهم بشكل سريع، كما هو الحال في صناعة الأزياء أو قطع السيارات. وعليه، فهما يقترحان، على سبيل المثال، أن الموروث الأبوي له جذور عميقة في المجتمع الكوري، وهذا يخلق منطقا مؤسسيا «يشرعن التحكم المركزي من قبل النخب المتنافسة و... يسبغ على الدولة الحق الشرعي لاستهداف الصناعات من أجل التنمية» (733 :1999). في تايوان، على النقيض من ذلك، يؤكدان أن الشركات لم تنمُ عن طريق التضخم ولكن عن طريق الانشقاق، مما نتج عن مجموعة من الشركات العائلية ذات الشبكة الكثيفة «غير المناسبة بالنسبة إلى المقولات ذات رأس المال الكثيف؛ مثل تلك الخاصة بتركيب السيارات. إنها مثالية، على الرغم من ذلك، للمنتجات ذات رأس المال الضعيف ولكنها تتميز بغزارة المعرفة» (735).

وإن إحدى النقاط المثيرة للاهتمام حول هذه الادعاءات هي كونها لا تعتمد على الاستثناء الثقافي لمجتمعات معينة، بل تعني ضمنيا أن أي مجتمع له مؤسسات أو منطقيات مماثلة ستكون له نتائج اقتصادية مماثلة، ومن ثم لن يكون هناك شيء كوري أو صيني مميز يفسر هذه النتائج بمجرد أخذ المؤسسات المعنية بعين الاعتبار. وعليه، نذهب هنا إلى أبعد من فكرة أن كل دولة لها ثقافة معينة تحدد النتائج، وهو ما سيسمح بالقليل - إن سمح مطلقا - من التعميمات، إلى وضع نستطيع من خلاله التعرف على أنواع معينة من المنطقيات المؤسسية التي قد تظهر من حيث المبدأ في أي دولة بالتأثيرات ذاتها. الواقع أنه يمكن لنا أن نقول إن حجة بيغارت/ غويلين تسمح للخصوصية الثقافية لدول ما أن تكون مؤثرة فقط من حيث إنها تقود إلى منطق مؤسسي معين، ولكن ما إن تأخذ مكانها، فإن مثل هذا المنطق سيحدد النتائج بقوة. إن هذه الطريقة العامة من التفكير مشابهة لتلك الخاصة بالحجج النظرية الأكثر تجريدية بأن هناك عددا معروفا ومحدودا من «تنوعات الرأسمالية» (خصوصا هول Hall وسوسكايس Soskice 2001، ومن أجل ملخص كامل لمثل هذه الأدبيات، انظر ستريك Streeck 2011، والندوة النقدية حول أدبيات «تنوعات الرأسمالية» في «مجلة تاريخ التجارة» Business History Review 2010).

ويضع هول وسوسكايس تمييزا شائعا في هذه الأدبيات تحت عناوين عدة، مؤكدين أن هناك، عموما، « نوعين» رئيسين من الرأسمالية، التي يعنونانها بـ «اقتصاديات السوق الحر» liberal market economies (LMEs) و«اقتصاديات السوق المنظم» coordinated market economies (CMEs) (2001: 23). إن اقتصاديات السوق المنظم تشتمل على عديد من أنماط التنظيم اللاسوقي بين الشركات، «رأس المال المتأني» patient capital والمعتمد على شبكات المنظمات المتقاربة، «والقادر على تزويد المستثمرين بمعلومات داخلية حول تطور الشركات ويسمح لهم بتوفير تمويل أقل اعتمادا على صحائف الموازنة ربع السنوية، والمعلومات المتوافرة للعامة» (29)، ومقدار كبير من الاهتمام تجاه الأهداف الاقتصادية غير السوقية ذات الصلة بالتضامن الاجتماعي والواجبات التقليدية. وعليه، فإن الوصول إلى «رأس المال المتأني»، على سبيل المثال، يسمح للشركات بالاحتفاظ بالعمال خلال

فترات الكساد وتنفيذ الاستثمارات طويلة المدى التي لن تؤتي ثمارها سريعا. إن الحالات النوعية المعتادة هي ألمانيا واليابان. في اقتصادات السوق الحرة تحل علاقات السوق مشاكل التنسيق، وشبكات الشركات ذات الترابط غير الوثيق بشكل كبير، وتعد «قيمة المساهمين» اعتبارا أكثر أهمية، إلى جانب أصحاب مصلحة آخرين ممن تبقى من المطالبين المتبقين.

سأتحدث بتفصيل أكثر حول مواضيع ذات صلة في الجزء المكمل لهذا الكتاب في فصل حول حكومة الشركات. ولكن النقطة الأكثر إلحاحا حاليا هي أن الباحثين ذوي المنظور البراغماتي أو «البنائي»، يتحدون هذه المباحث النمطية، مدعين أن هذه الطريقة في التفكير بشأن الأوضاع الاقتصادية تقدم صورة بسيطة جدا؛ حتى إنها لا تفي حق قدرة معظم الفاعلين على الخوض في عالم الاقتصاد المضطرب من دون قلق تجاه ما إذا كان سلوكهم يتوافق مع أي تعليمات مؤسسية محددة. يمكنني إضافة أنه على الرغم من أنه يبدو من الممكن قول إن السياسة الاقتصادية للدولة وغير المتوافقة مع الصلاحيات أو المنطقيات المؤسسية للمجتمع لا يمكنها أن تنجح، فإنه علينا أن نأخذ بعين الاعتبار ما إذا كانت الحالات المقتبسة لتأييد هذه الحجة تعاني التمييزَ الاختياري للنجاح والفشل المعروفين. وقد تكون الأمثلة المعاكسة هي الحالات التي تطورت فيها سياسات الدولة في مواجهة القدرات الواضحة، ولكنها نجحت بطريقة ما. وهكذا، كما ذكرت أعلاه، وجد الاقتصاديون الغربيون دفع شركة اللواء بارك تشانغ هي Park Chung Hee في الستينيات من القرن الماضي إلى جعل كوريا قوة رئيسة في الصناعات الثقيلة مثل الصلب والمواد الكيميائية لتكون مضللة بشكل غريب وغير متوافقة مع قدرات المجتمع المعروفة؛ ومع ذلك، أصبحت قصة النجاح اللاحقة معروفة جيدا، والتي ينبغي أن تتوقف عند افتراض أن للمجتمعات قصة واحدة فقط يمكن سردها، أو نمطا واحدا تقع فيه. (انظر أمسدن Amsden 1989، وكيم Kim 1997).

إن ادعاء فعالية بضعة أنواع مثالية من الرأسمالية يَفترض أن الثقافة الوطنية والخصوصية التاريخية للدول المعينة التي أنتجت مجموعة أو - كما أود أن أقول – «قائمة» menu من المؤسسات المختلفة بوضوح عن قائمة الآخرين هي غير مهمة، ما إن نفهم أي «نوع» من الرأسمالية نحن بصدد رصده. إن المتناظرة حول هذه

المواضيع قد ظهرت في مجلدين محررين حول اقتصاديات اليابان وألمانيا: مجلد ستريك Streeck وياماموروا Yamamura 2001 «أصول الرأسمالية غير الليبرالية: ألمانيا واليابان في مقارنة»(*)، ومجلد ياماموروا، وستريك 2003 «نهاية التنوع؟: توقعات للرأسمالية الألمانية واليابانية»(**) وفي هذين المجلدين توجد مجموعة متنوعة من المقالات، مع تعليقات مؤطرة من المحررين، تعتبر الرأسمالية اليابانية والألمانية باعتبارهما من النوع «غير الليبرالي» أو «التضامني» solidaristic، هي ذات علاقة قريبة بالتمييز الذي يصنعه هول وسوسكايس بين اقتصاديات السوق «المنظمة» coordinated و«الليبرالية». وتحديدا، يشير ستريك وياماموروا إلى أن الاقتصاديات «غير الليبرالية» تظهر مستوى مرتفعا من «التضمين» embeddedness مقارنة بالاقتصادات الليبرالية، ما يعني أن «التحويلات التي شكلتها إما أنها كذلك يفترض أن تخدم أهدافا غير اقتصادية أخرى (بكلمات أخرى هي مقيدة بدوافع غير اقتصادية مثل التماسك الاجتماعي أو الدفاع الوطني) وإما أنها مؤيدة بروابط اجتماعية غير اقتصادية» (ستريك وياماموروا 2 :2001). ففي المجلد الثاني يركز المؤلفان على الضغوط الهائلة على ألمانيا واليابان لتخضعا لنموذج السوق الليبرالي، مع وجود إجماع على أن هذا غير محتمل الحدوث: أن ألمانيا واليابان «ستستمران في كونهما قادرتين على الدفاع عن القيم التي صُمِّمت مؤسساتهما لمساندتها. تشمل هذه، في الحالة الألمانية، التماسك الاجتماعي المتفاوض عليه سياسيا والمساواة الاجتماعية العالية، وفي الحالة اليابانية، حماية التكافل الداخلي والاستقلال الخارجي من خلال تطور اقتصادي يُوَجَّهُ سياسيا، يضمن مكانة متساوية مع الغرب، وفي الوقت ذاته تفادي العراقيل الاجتماعية المرتبطة بالحداثة المتسارعة» (39).

في مراجعة لندوة في مجلدات ترجع لستريك وياماموروا، يمتدح غاري هيريغل Gary Herrigel المؤلفين بسبب إشارتهما إلى «أبعاد من الفعل والتحول الاجتماعيين التي طالما أكدها العديد من المحافظين...: بمعنى، أن الفاعلين يواجهون كثيرا من الشك الذي بدوره يجعل معنى القواعد غامضا، مما يجعل التفسير والإبداع بُعدا

(*) The Origins of Non-Liberal Capitalism: Germany and Japan in Comparison.
(**) The End of Diversity?: Prospects for German and Japanese Capitalism.

لا مفر منه للعمل الاجتماعي والتغيير المؤسسي» (هيريغل 560 :2005). وبدلا من معاملة المؤسسات باعتبارها «أنظمة راكدة من القواعد المقيدة»، يعقب هيريغل، على أن الفاعلين الحقيقيين يعاملونها بطريقة أكبر باعتبارها «حلولا مرحلية لمشاكل المعرفة عموما» (560). لكن هيريغل يمضي في شكواه من أن التمييز بين الاقتصادات «الليبرالية» و«التضامنية» يمثل مشكلة لأنه يصرف الانتباه عن «مجموعة واسعة من أنواع أخرى من الصراعات على البدائل المؤسسية التي هي ليست ذات طابع ليبرالي، ولا ذات طابع قطاعي أو تضامني» (562)، مثل تلك الموجودة في ألمانيا بين أشكال الشركات الصغيرة والمتوسطة من الصناعة، والصراعات الفدرالية/ الإقليمية على المركزية والسيادة وعدم التجانس الإقليمي، والأفكار الكاثوليكية مقابل الديموقراطية الاجتماعية للمهنة والمجتمع المحلي، والأفكار النقابية المحلية بشكل جذري في النقابات والحزب الاشتراكي. هذه البدائل، على حد قوله، وذلك صلب الموضوع، لا «تتطابق جيدا لا في الإطار التضامنية ولا التجزيئي segmentalist، وهي بكل وضوح غير ليبرالية. إن حقيقة أنها تسقط من الصور التي يقدمها المؤلفون الأفراد للنظام الألماني هي مشكلة» (563). لو أن الفرد «فقط يبحث عن الحدود التي في الليبرالية أو عن نقاط التحول في التضامنية والتجزيئية، فإن الفرد سيغفل باستمرار العمليات البديلة للاستدانة، والتعويض، والتهجين التي لاتزال مستمرة» (564).

يخشى هيريغل Herrigel من أن وجود ميل قوي لدى المؤلفين إلى «اعتبار النظم المؤسسية في اليابان وألمانيا أنظمة موحدة ومتماسكة للغاية في مجالات مؤسسية مترابطة ومكملة للحكم» (564). ويخلق هذا الانطباع أن «مثل هذه الأنظمة المؤسسية تكون موجودة «على الأرض» باعتبارها قواعد خطية لامعة واضحة تقود السلوك» (565). بيد أن الأنظمة الفعلية غير متماسكة، وغير مركزية، ومؤقتة بشكل أكبر بكثير. و«مكونة من مزيج من الحلول المؤسسية المختلفة لنسق عريض من المشاكل السياسية الاقتصادية. إن الحلول في مداها تعمل بعضها بجانب بعض ليس فقط (أو ليس حتى) بطرق تكميلية، ولكن أيضا في علاقات مقاربة غير تعجيزية. بكل تأكيدٍ من الصعب على الأرض التعرف على نظام متماسك مستقر من القواعد المقيدة في اليابان وألمانيا (أو أي مكان آخر في الواقع)» (565). ويستنتج أن المجتمعات «تركيبات غنية من الاتجاهات والقواعد المتراكمة التاريخية، وليست تعقيدات

متماسكة من المؤسسات المكملة (والمقيدة). ويجب أن تشير النظرية إلى الاحتمالات الناشئة عن تجارب الجهات الفاعلة، بدلا من مزجها بشكل منهجي» (566).

وبمراجعة المجلدين ذاتهما يشير أوسوليفان O'Sullivan إلى أنه من المضلل الإشارة إلى الولايات المتحدة والمملكة المتحدة باعتبارهما حالتين نوعيتين للرأسمالية «الليبرالية»، مذكرا إيانا بالدور المهم للحكومة الأمريكية في التسويق للتكنولوجيا، وتاريخ المساندة العسكرية، وأهمية الأهداف غير الاقتصادية، ويستنتج أن «بعض النتائج التي تربطها هذه التنميطات من الرأسمالية بالمؤسسات الليبرالية للرأسمالية، مثل النجاح في الابتكار الراديكالي، هي في الواقع نتاج المؤسسات غير الليبرالية تحديدا» (554). وينتقد بيمبل Pempel بشكل مشابه المجلدين لإهمالهما التوضيحات السياسية للنتائج المؤسسية، وذكر، مثالا على ذلك، القوة السياسية الأكبر بكثير للنقابات العمالية في ألمانيا مقارنة باليابان (2005).

وفي رد على هذه الانتقادات يتفق ستريك على أن الأنواع المؤسسية لا بد أن تُصوَّر بطريقة فضفاضة جدا، وأن الفرق بين الاقتصاديات «الليبرالية» و«غير الليبرالية» قد يكون بكل تأكيد مضللا جدا. ولكنه من المقلق كذلك أن نرى عدم وجود المؤسسات مطلقا في مفهوم هيريغل، والفعل الاجتماعي يجب أن «يصور باعتباره فعلا تطوعيا تماما». إن القواعد المؤسسية قد لا تحدد كل شيء، غير أنها لاتزال «محمية من قبل العقوبات الاجتماعية التي يمكن تطبيقها بشكل مؤثر دفاعا عنها» (ستريك Streeck 584 :2005).

كيف لنا إذن أن نجد موقعا يوازن بين الحاجة إلى استيعاب فعل حل المشاكل (في التقليد البراغماتي)، ولا يبالغ في تقدير تماسك المؤسسات ولكنه يواجه القلق الذي يعبر عنه ستريك عن طريق خلق حجة نظرية نظامية ومتماسكة؟ أؤكد أن طريقة حياكة هذا الموضوع تتأتى عن طريق تحليل ما يمكن أن تكون عليه الأطر أو «المنطقيات» البديلة للدولة أو للإقليم التي يكون الفاعلون أكثر احتمالا للاختيار من بينها في تنظيمهم للنشاط الاقتصادي والتي تبدو متوافرة من حيث المبدأ، تحديد مدى انفصالهم أو استقلالهم بعضهم عن بعض أو مدى تقاطعهم، وشرح الكيفية التي ظهر بها هذا المدى أو «القائمة» من الاختيارات، وخلق نظرية حول العملية التي يوجِد من خلالها الفاعلون الحلول للمشاكل الاقتصادية التي

يواجهونها من بين تلك المواد المتوافرة؛ أي أن يُفهم ما هو الشيء الموجود في البيئة الاجتماعية والاقتصادية الذي يرشد الفاعلين إلى الأطر أو المنطقيات التي يستخدمونها. إن الخصوصيات الثقافية للأقاليم أو الأمم قد تصبح بارزة عن أي من هذه المراحل. هذه الاستراتيجية متسقة مع الحجة النظرية التي تفيد بأن الثقافة، بما فيها المعايير، هي «صندوق عدة» tool kit أكثر منها وصفة غير مرنة للفعل، وهي كذلك مصحوبة بأنواع متعددة من الملاحظات التجريبية التي مؤداها أن الأمم تتصرف في كثير من الأحيان بطرق تبدو مفاجئة مع الأخذ بعين الاعتبار الأفكار النمطية المعتادة حول احتمالاتها.

غالبا ما تُعد اليابان، على سبيل المثال، أن لها ثقافة مميزة تهيئ للانسجام وهيمنة المجموعة على الفرد. إن المؤسسات اليابانية، مثل دوائر التوظيف الدائمة ومراقبة الجودة، كثيرا ما كانت تُتخيل باعتبارها نموا «طبيعيا» لهذه الميولات الكامنة. ولكن المراقبين مندهشون لرؤية «التوظيف الدائم» يتبخر سريعا في حالات الكساد العميقة، بينما العوامل الأخرى، مثل التنظيم لصنع صيغة مجموعة تجارية متعاونة من keiretsus(*)، تتغير من حيث الصيغة ولكن لديها سلطة باقية أبعد من تلك المتخيلة في الأيديولوجية الليبرالية الجديدة (انظر لينكولن Lincoln وغيرلاخ Gerlach 2004 من أجل تفاصيل في الموضوع). تتعقد الصورة أكثر بسبب الانعكاس التاريخي الذي يُظهر أن مؤسسات العمل اليابانية «المميزة» الحديثة نشأت فقط في منتصف القرن العشرين، في حين أن الفترات السابقة، مثل عشرينيات القرن الماضي، كانت ذات معدل دوران مرتفع في العمل، وصراع كبير في إدارة العمل (انظر، على سبيل المثال، تايرا Taira 1970).

6-4: دراسات حالة تاريخية مقارنة حول كيفية ظهور البدائل المؤسسية من الاضطراب، والحرب، والثورة

أود أن أتابع هذه المواضيع عن طريق اختبار الحالات التي من خلالها تتعرض الأنظمة الاقتصادية والسياسية الوطنية لإعادة بناء قوي تحت ظروف تاريخية

(*)كلمة يابانية تعني مجموعة شركات متداخلة العلاقات ومتشاركة الأسهم. [المترجمة].

صادمة، حيث تظهر مثل هذه الحالات كثيرا من التفاعل بين القوى التاريخية العريضة، والفعل الاستراتيجي، والمؤسسات بنوعيها، سواء الموجودة حاليا في أي لحظة ممكنة أو تلك الموجودة في السجلات التاريخية، التي بقاياها، والمحمولة من خلال الذاكرة الشخصية والمؤسسية، تجعلها متوافرة بصفتها نماذج ممكنة لمواجهة المشاكل في اللحظة الحالية. ويمكنني التعامل مع مثل هذا النقاش من خلال معالجة عريضة اصطناعية معتمدة على كل الموارد المتوافرة، بيد أن المبحث كبير جدا حتى إن ذلك وحده قد يتطلب دراسة تمتد عبر كتاب كامل. بدلا من ذلك، أتقدم عبر حوار مع كتابين غطيا هذه المواضيع من زوايا مختلفة نوعا ما، وقدما الكثير من الرؤى المفيدة: كتاب أرندت سورغ Arndt Sorge «العالمي والمحلي: استيعاب لهجات الأنظمة التجارية» (2005)(*)، وكتاب غاري هيريغل Gary Herrigel «صناعة الاحتمالات: الفعل الإبداعي وإعادة التركيب الصناعي في الولايات المتحدة، وألمانيا، واليابان» (2010)(**).

تركز معالجة سورغ كليا بالكامل على ألمانيا، وهو يتتبع المؤسسات الحديثة التي تعود إلى العصور الوسطى. لكن بدلا من التأكيد على علاقة حتمية بسيطة بين مؤسسات العصور الوسطى والأنماط الحديثة (على سبيل المثال، كما في بوتنام Putnam 1993)، يجادل سورغ بأن التاريخ الاقتصادي والسياسي على مدى فترات زمنية طويلة يؤدي إلى تعدد الأنماط المؤسسية التي يبنيها الأفراد، جزئيا استجابة لممارسة القوة السياسية والعسكرية لحكوماتهم وجيوشهم وحكوماتهم وأجانبهم، من أجل حل المشاكل المستمرة. هذه التعددية، على الرغم من كونها غنية، ومشوِّشة، ومتناقضة، ليست عشوائية ولا هي غير محدودة ولكنها تتخذ أشكالا محددة متفردة ويمكن مزجها ومطابقتها عبر فترات تاريخية طويلة، حتى عندما يقع مثل هذه الامتزاج تماما خارج حقل علوم الأنماط مثل اقتصاديات السوق المتناسقة في مقابل اقتصاديات السوق الليبرالية. ويأخذ هيريغل (2010) بعين الاعتبار فترة زمنية مضغوطة أكثر، من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى الوقت

(*)The Global and the Local: Understanding the Dialectics of Business Systems.

(**) Manufacturing Possibilities: Creative Action and Industrial Recomposition in the United States, Germany, and Japan.

الحالي، في ثلاث دول شديدة التأثر بالحرب – الولايات المتحدة، وألمانيا، واليابان – ويقيس موازنة التأثير في المؤسسات الاقتصادية الخاصة بالفعل الاستراتيجي المنفرد والجماعي، والتكنولوجيا والأسواق، وخلفية التاريخ المؤسسي الطويل.

يبدأ هيريغل بالتركيز على صناعة الصلب في البلدان الثلاثة، ويضع إطارا لمناقشته قضايا بشأن ما إذا كانت ضغوط العولمة ستسبب التقارب في «الممارسات، والقواعد، وأشكال الحكم عبر الاقتصادات السياسية المتطورة» (2010: 1). إنه يؤطر وجهة نظره البراغماتية أو «البنائية» على أنها تعكس عدم الرضا عن تشديد الليبرالية الجديدة على الحسابات العقلانية للأفراد المنفتحين، من ناحية، وتأكيد النزعة المؤسساتية على «تقييد القواعد، والعقوبات في تشكيل التغيير الصناعي»، من ناحية أخرى(2). ويشير إلى أن الولايات المتحدة، وألمانيا، واليابان، في صناعة الصلب بعد الحرب العالمية الثانية، اتبعت جميعها، كما كان يتوقع الليبراليون الجدد، «استراتيجيات متشابهة بشكل ملحوظ»، لكنه يجادل في أنهم فعلوا ذلك بطرق مختلفة أعادت صياغة أو إنشاء «الاختلافات بين الاقتصادات السياسية»(28). ويجادل ضد نسخ من النزعة «المؤسساتية» institutionalism التي تجعل المؤسسات مؤثرات قوية وعصيَّة على المقاومة في السلوك، مع ملاحظة «أن الوسيلة الخلاقة، تقود إلى مراوغة القيود المؤسسية»(28). هنا أشير إلى أن النسخة الخاصة بي عن كيفية عمل المؤسسات، كما قدمتها في هذا الفصل والفصل السابق، هي ألين من النسخ التي ينتقدها هيريغل، مثل مدرسة «أنواع الرأسمالية»، ولا أزعم أن المؤسسات تخلق إرشادات «خط واضح» للسلوك، ولكن أزعم فقط أنها تشكل كيفية تفكير الفاعلين في أوضاعهم وتخلق ضغوطا معيارية للفعل بطرق معينة، تشكل جزءا من الخلفية التي يأخذونها كتحصيل حاصل، فيما يحاولون فهم كيفية حل مشاكلهم. ولاتزال هذه النسخة الأكثر ليونة مختلفة تماما عن فكرة أن الجهات الفاعلة تواجه مشكلات اقتصادية في فراغ مؤسسي، وأن السياق الاجتماعي المحلي الخاص بها ليس له أي تأثير فيما يفعلونه، والذي لا يتأثر إلا بالتكاليف والفوائد الملازمة للمعايير الفنية والاقتصادية لوضعهم. آمل أن أوضح هذا في الحالات التجريبية التالية.

إن أحد أهم المؤثرات في فهم كيفية تطور الاقتصادات اليابانية والألمانية بعد العام 1945، بما في ذلك صناعات معينة مثل الحديد، هي الحقيقة البسيطة للاحتلال الأمريكي لهذه الدول. هدف هذا الاحتلال فرض المفاهيم الأمريكية حول حدود سلطة الحكومة

على الاقتصاد، تماشيا مع الهدف العام لترميم أو خلق مؤسسات ديموقراطية في المجتمعات التي كانت فيها هذه المؤسسات مفتقدة أو دُمِّرت. ردا على ذلك خلقت ألمانيا واليابان «القيود المتبادلة بين الدولة والاقتصاد التي أرادها الحلفاء، ولكن بطرق جرى إعلامها غدرا وبشكل لا مفر منه من خلال فهمهم الخاص للفئات والعلاقات التي فرضها الأمريكيون» (هيريغل 2010: 32-33). وعلى وجه الخصوص، شدد الأمريكيون على أهمية الملكية الخاصة باعتبار ذلك جزءا من المنافسة في السوق في التعددية الليبرالية الديموقراطية، لكن الصناعيين الألمان – يلاحظ هيريغل – تصوروا ملكية خاصة تنطوي على مكانة معينة في المجتمع، ومجموعة من الالتزامات المتبادلة تجاه الفئات الاجتماعية الأخرى، والأمة، والدولة، ويعتقد أن ملكية الممتلكات تستلزم السلطة (62). إضافة إلى ذلك، اعتبروا أنفسهم مجموعة شركات تضيف إلى عظمة الأمة وليس الدول؛ وعليه، فإن قوة الدولة يجب أن تكون محدودة تجاه العقار تماما كما كانت سلطتهم على العمال محدودة وفق الالتزامات. وعليه، فإن هؤلاء الصناعيين «قد وضَّحوا عوامل من رؤاهم التقليدية التي تجاوبت مع تلك الأمريكية» (63)، مثل الدور المهم الذي تمارسه المنظمات الخاصة في تقييدها قوة الدولة. ولكنهم أبقوا على الرؤية الألمانية التقليدية «للمجتمع لكونه مكونا من مجموعات فاعلة عميقة التحصن»، التي شملت «مفاهيم معقدة للمكانة، والاستحقاق والواجبات المتبادلة» (64). وعليه، فإن «الألمان والأمريكيين كانوا يهزون رؤوسهم تعبيرا عن موافقتهم عندما كان محتوى ما اتفقوا عليه في اختلاف كبير جدا» (64) – بالنسبة إلى الألمان، كانت الملكية الخاصة في الصناعة «لاتزال مفهومة على أنها مصيرية من أجل المحافظة على النظام الاجتماعي، وعليه، استحقاق الاحترام والتكريم. إن المنظور الأمريكي نفى إمكانية أن تكون تمييزات المكانة والاستحقاق مرسومة سياسيا بين الفاعلين الخاصين، بينما افترض المنظور الألماني المتبنَّى أنه بعد أساسي لما كان يعنيه التحكم الخاص بالصناعة. وعلى رغم ذلك، في كلا شكلي الفهم، شكلت الملكية الخاصة قوة تعويضية ضد سلطة الدولة، وكان هذا أمرا ضروريا لموافقة الحلفاء» (64).

وعليه، في صناعة الحديد، كما في الصناعات الأخرى، خلال الخمسينيات، وخلافا لما كان يفهمه الأمريكيون ويرغبون فيه، كل من الإدارة والعمل في ألمانيا «فهموا أنفسهم على أنهم مجموعات شركات ذات مكانة اجتماعية وسياسية في المجتمع الأكبر، وبفهمهم للواجب والمسؤولية المتبادلين» (69) – وفي الواقع قاد ذلك إلى مرونة في صناعة الحديد

بطرق لم تكن المصانع الأمريكية تملكها - بما في ذلك مؤسسات التعاون المتبادل بين العمال وملاك المصانع، والتي كانت «ميزة عظيمة لمنتجي الحديد خلال فورة ما بعد الحرب الاقتصادية العظيمة»، و«أعطت منتجي الحديد مرونة عظيمة في العمل والإنتاج» (66). وعليه، فإن المنتجين الألمان «قد استوعبوا المفردات اللغوية، وممارسات النزعة الأمريكية والتعددية، ولكن بإتيانهم ذلك أعادوا على نحو إبداعي تشكيلها إما بطرق متسقة مع مفاهيمهم وممارساتها السابقة في حد ذاتها للأمريكية والتعددية، وإما بطرق توسعت في المبادئ التي جرى تلقيها بطرق لم تكن مثبتة في الولايات المتحدة، ولا كانت متوقعة من قبل الإصلاحيين الحلفاء» (70). لذلك وعلى الرغم من أن الصناعة «اعتمدت أو اضطرت إلى اعتماد المبادئ الأمريكية لنظام السوق والإنتاج، وتغيرت بعمق بسبب هذا اللقاء، فإن هذا لم ينتج بأي حال من الأحوال عن محو الميزات الألمانية المميزة في إنتاج الصلب» (70).

أود أن أترجم هذه المقاطع على أنها توضح أن المؤسسات - في هذه الحالة، فإن المفاهيم الألمانية التقليدية لأدوار ومسؤوليات مجموعات الحالة مثل المالكين والعمال - أوجدت إطارا مفاهيميا تمكن الألمان من خلاله من تكييف ممارساتهم مع مطالب قوات الاحتلال الأمريكية، في العملية التي تحول المؤسسات الصناعية التي لاتزال ألمانية بشكل ملحوظ. ويتماشى ذلك مع الطريقة التي أرغب في تصوير المؤسسات من خلالها، حيث إن لها تأثيرا كبيرا في السلوك والتأطير، لكن من دون التحكم التام أو الكامل في سلوك الأفراد الذين لايزال بإمكانهم، في إطار مؤسسات معينة، إيجاد حلول جديدة لمشاكلهم في سياق تشكِّل فيه القوةُ الخارجية بشدة ما هو ممكن.

في حالة اليابان، كما في ألمانيا، خلقت «الهزيمة والإصلاح مساحات في النقاش لإعادة صياغة المفاهيم المهجورة أو المهزومة أو غير المحققة للنظام الاجتماعي والصناعي من الماضي التي قمعها نظام الحرب» (70). وهكذا أعاد اليابانيون «تفسير وإعادة فهم الفهم الأمريكي للمنافسة الاحتكارية» من خلال مزج التعاون مع المنافسة بين الجهات الفاعلة في صناعة الصلب. وبدلا من التخلي عن التبادلات التعاونية بين الشركات وبين الشركات والبيروقراطية الحكومية التي كانت نموذجية في فترة ما قبل الحرب، فإنها «تعيد صياغة طريقة التعاون... بعيدا عن... التعاون بين احتكار الدولة والشركات القابضة المتنوعة على نطاق واسع للتعاون بين شركات

الصلب المنافسة المتساوية نسبيا» (75). تتناسب هذه العودة إلى ممارسات ما قبل الحرب مع الأفكار الأمريكية للديموقراطية في الاقتصاد.

إن تفسير هيريغل يسلم جدلا بوجود إطار مؤسسي محدد بشكل جيد في كل وقت، ولكن علينا أن نسأل من أين تأتي مثل هذه الإطارات، وهذه القصة ذات التطور التاريخي طويل المدى هي واحدة من القصص التي يحاول سورغ (2005) أن يسردها ألمانيا. إن منحى سورغ تجاه المؤسسات هو أن تؤخذ بجدية كبيرة ولكن كذلك أن يُلاحَظ، كما يفعل هيريغل، أنها «تفصل ويُعاد تجميعها بشكل مستمر في أشكال وكوكبات جديدة» (28)، ذلك حتى أنه

> لكي تصمم مؤسسات واسعة الانتشار على أنها تغطي مجتمعا بأكمله عبر فاعلين عدة، فإن للحالات والمجموعات الثانوية قيمة محدودة جدا. وتختلف المؤسسات بشكل كبير ما بين المجالات والحالات. [في الواقع ربما تكون هناك] أنماط مميزة جدا وربما متضادة وموجودة بمحاذاة قريبة. [وعليه، فإن القيم الأساسية] هي مجرد مقاربات أولية مستخدمة لكي تقدم معنى للمدى الكامل من التصانيف السلوكية للأنواع المختلفة من الناس في مجتمع واحد (38).

فالناس «فطريا توفيقيون، أي أنهم يكيفون الجديد من المعتقدات، والأفكار، والممارسات، والتقنيات وغيرها مع ما يملكون أصلا. للناس قدرة هائلة على جعل الأشياء متوافقة، وهي التي في مرحلة ما أو من النظرة الأولى تبدو مختلفة بشكل جذري» (11). وعليه، فإن سورغ يسأل كيف يمكن أن يكون الأمر، وألمانيا دولة «معروفة بتقديسها لرموز التسلط الأبوي وخطى الإوز goose-stepping(*)، وتمجيد كل الأشياء العسكرية، وفرض العقاب البدني في الأسرة... هل يمكنها بعد ذلك تطوير شركة، ومؤسسة عمل تضم قليلا من الرؤساء وكثيرا من التنسيق الجانبي والتصميم المشترك؟» (23). وباقتراحه حدودا قوية على فكرة التماثل عبر - المؤسسي أو التحويل عبر - المؤسسات، كما ناقشت أعلاه، يجادل في أنه عبر الممارسة، لا تفعل المجتمعات «الأشياء بطريقة موحدة عبر العديد من المجالات والمؤسسات والإعدادات والمواقف. بدلا من ذلك لديها قدرة غريبة على الجمع بين الأضداد المتمايزة ظرفيا بعضها مع بعض» (25). إن القيم والمعايير التي

(*) خطى الإوز: اسم المشية التي يؤديها أفراد الجيش تزامنيا خلال مسيراتهم الاستعراضية. [المحرر].

قد توفر للفاعلين إرشادات السلوك هي «غامضة بطبيعتها. كما يؤكد المتفاعلون، يجري العمل دائما على التفسير الانتقائي وتفعيل المعايير والمعارف الأخرى» (53).

يجادل الفصل الثاني بأن للمعايير تأثيرا حقيقيا وعمليا في الحياة الاقتصادية، وكثيرا ما تعمل بوصفها مجموعات تؤثر إحداها في الأخرى، وتخلق تعقيدات تصوّرية للفاعلين ليحلّوها. وفي مناقشة المؤسسات، قدمت اقتراحا آخر بأن ودائع البقايا المعيارية خلال فترات طويلة تخل فضاءً للفاعلين البراغماتيين ليختاروا وينتقوا أيَّ المعايير والأنماط المؤسسية ذات علاقة. لكنهم مع ذلك سيستصعبون تأسيس توافقات متماسكة لا تعتمد - أحيانا بمهارة وبخفاء - على مثل تلك الأنماط في التسيوغ (راجع: بولتانسكي Boltanski وثيفينوت Thevenot 2006).

ويقودني ذلك إلى وصف كل المؤسسات الممكنة التي يمكن للناس أن تعتمد عليها في أي لحظة، والتي يتضارب بعضها ببعض في أنقى أشكالها، حتى لو تمكن الفاعلون من تجميعها، على أنها «قائمة» من الأشكال المؤسسية الممكنة التي يمكن مزجها ومطابقتها. ولكن هناك خطورة في تنظير مثل هذه القوائم، وهي خطورة الوقوع في التاريخانية historicism، حيث كل حالة مميزة وأي شيء ممكن الحدوث. لتفادي ذلك فإن هذا يتطلب منا شرح أين وبأي الآليات تظهر القوائم المؤسسية. هنا يشير سورغ إلى الأنماط التاريخية للعصور الوسطى على أنها الورطة الأولية التي ظهرت منها المجموعة الحديثة من الحلول المؤسسية للمشاكل التي يعترف بها الألمان الآن. إن ألمانيا الإقطاعية، على سبيل المثال، كان لها نمطها الكلاسيكي الخاص للخصومة بين الحكام الأساسيين وأتباعهم المستقلين بدرجة أو بأخرى وقوى أخرى (84). اشتمل الحكم الإقطاعي على «إجراءات أقدم للتنظيم الاجتماعي، مثل تحكم الأقران من خلال المجموعات الحرفية» (88)، وعليه، فإن الميل الألماني التاريخي كان يتمثل في «الحصول على التنظيم من خلال اتحاد فرعي، ولكنه مقيد بين «الأقران» عوضا عن التنظيم من خلال أمر يأتي من الأعلى» (89)، وكان الحكام يترأسون على نحو غير مريح مثل هذه الترتيبات. لذلك كان لديك مزيج من الاستبداد المقيد والسيطرة على النقابات، وكانت السمة المميزة للنظام الاجتماعي في جنوب ألمانيا هي أن «الحكم الهرمي لم يكن بعيدا عن أي وقت مضى، لكنه تضمن أيضا بشكل مبدئي المبدأ التعويضي، والأقدم للحكم الذاتي من خلال النقابات»(92)، وهو ما قاد إلى «تقسيم المساحة المؤسسية» الذي من خلاله ركَّز الحاكم على السياسات العامة

والعلاقات الخارجية، فيما أبرزت المؤسسات الاقتصادية الحكم الذاتي من خلال النقابات – وهو «إدغام مميز... للحكم الاستبدادي مع تحكم الأقران، لشرعنة «الديموقراطية» أو الجمهورية مع «الحق المقدس في الحكم» (94). وعليه، فإن ذلك قاد إلى «ما هو فوق التقاليد» metatradition جنوب الألمانية التي «دمجت عن قرب شكلين متضادين للتحكم، تلك التي للحكم الاستبدادي والنقابات» (97). وهذا يعني أنه منذ بداية الحداثة كان التاريخ الاقتصادي الاجتماعي الألماني موسوما بإعادة التجميعات للمؤسسات الاقتصادية الليبرالية والمؤسسات – ذات الخضوع الهرمي والارتباط الفرعي، على الرغم من أنه، في بعض الفترات، واحدة منها أو أخرى قد انتصرت – بتبني الليبرالية في النصف الأول من القرن التاسع عشر ونهايته، وبعد الحرب العالمية الثانية بالتشاركية في الفترات المختلفة بما في ذلك الرايخ الثالث(*).

يجادل سورغ أيضا بأن الطريقة الحاسمة التي تجعل المجتمع يتمتع «بمؤسسات وثقافة اجتماعية مميزة» هي التدويل internationalization؛ أي تأثير المجتمعات الأخرى في مجتمع بعينه. وألاحظ أنه بقدر ما يكون هذا صحيحا، فإنه يتعارض مع صيغ «الاستثنائية» exceptionalism التي تعني وصف جوهر المجتمع من دون الرجوع إلى الخارج. وبالتأكيد إذا فكر المرء في الولايات المتحدة، وهي غالبا ما تعتبر دولة «استثنائية»، فسيكون من الواضح أن مؤسساتها قد شُكِّلت جزئيا من خلال تفاعلها العنيف في نهاية المطاف مع أمها السابقة، بريطانيا العظمى. ويلاحظ هيريغل الطرق المهمة التي أعيد من خلالها تشكيل المؤسسات الاقتصادية، والسياسية اليابانية، والألمانية عبر التفاعل مع قوات الحلفاء المحتلة، التي قدمت أجندة مؤسسية خاصة بها. في حالة ألمانيا، التي طالما كانت «شخصيتها الوطنية» مصدرا للمناقشة، يلاحظ سورغ مدى سهولة نسيان أنها «أمة مهاجرين، مثلها في ذلك مثل الولايات المتحدة أو أستراليا» (25). إن تأثير التدويل واضح بشكل خاص بعد صلح ويستفاليا Peace of Westphalia في العام 1648، الذي أنهى حرب الثلاثين عاما، حيث كانت أكثر الحالات إثارة للانتباه هي ردود الفعل على غارات نابليون بعد قرن ونصف القرن.

تحديدا، فإن المناطق التي جرى الاستيلاء عليها من قبل جيوش نابليون كانت عرضة لصرامة القانون النابليوني، الذي فرض تبني الليبرالية في شكل تحقيق المساواة

(*) ألمانيا النازية. [المترجمة].

القانونية للمواطنين، وعليه، إضعاف قوى النقابات وملّاك العقار، بمعنى إضعاف قوى التشاركية. قبل نابليون كانت بروسيا مقسمة بصرامة طبقا للأملاك، حيث الـ Junkers(*) (والمعروفون في كل مكان آخر على أنهم gentry) كانت الطبقة الحاكمة. بيد أنه في داخل المجموعات التشاركية، كان الأقران يحكمون بشكل معتاد. لقد أزال ممثلو نابليون المزايا الإقطاعية، وقدموا مفهوم المواطنة، وأنهوا الاسترقاق. يشير سورغ إلى أنه في الحرب ضد فرنسا تبنت الجيوش صفات فرنسية، بما في ذلك «استيراد الحقوق والواجبات المدنية العامة والحرية التجارية» (113). ونتيجة لذلك، كان التأرجح بين الليبرالية وإعادة تأكيد النظام التشاركي «تأرجحا عَتَلِيّا» seesawing(**) في أغلب الأحوال. إن تبني الليبرالية الاقتصادية في بروسيا كان جذريا، لأنها أتت من الأعلى، مبدئيا نتيجة للصراع مع فرنسا النابليونية وتأثيرها، ولكن في مراحل لاحقة كذلك، بدلا من أن تظهر تدريجيا كما في المدن الإنجليزية (115)، وهذا هو سبب عدم ربطها بالليبرالية السياسية. وخلال القرن التاسع عشر تأرجحت بروسيا بين الليبرالية والتشاركية، حيث يقترح سورغ أن مثل هذا التأرجحات تظهر بشكل معتاد بسبب أن «البشر يحتاجون إلى التجربة والخطأ» (120).

بعد الحرب الفرنسية - البروسية في الفترة بين العامين 1870 و1871، دخلت بروسيا فترة من الليبرالية المفروضة، مع اندلاع ثورات الشركات من الأسفل خاصة من الحرفيين والشركات الصغيرة التي تأثرت بشكل عكسي بالتجارة الحرة، وهي دافع «جذري» للعودة إلى التشاركية (123). وكان التنظيم الاحتكاري، وهي سمة مميزة للاقتصاد الألماني في أواخر القرن التاسع عشر، حالة تمكنت فيها الشركات من أخذ «أدوات مهمة من صندوق عدة النقابات القديمة، وهي تحديد الأسعار واستقرار العرض والأرباح، وسنّها بالاتفاق الرسمي أو العقد، وليس على أساس الامتيازات القانونية» (124)، وكان هذا رد فعل على الليبرالية المتغلغلة. في النهاية، أدى ذلك إلى «تركيبات جديدة من الرأسمالية، والتشاركية والمذهبية التجارية» (128)، وفي النهاية، قاد ذلك إلى «تركيبات جديدة من الرأسمالية، التشاركية والمذهبية التجارية» (128)،

(*) الأرستقراطيون البروسيون. [المترجمة].

(**) نسبة إلى الأرجوحة العَتَلِيّة التي هي عبارة عن لوح أفقي طويل مرتكز على الأرض بقاعدة موصولة بوسطه فقط بحيث يمكنه التأرجح، ويجلس طفل على كلا طرفيه؛ فيتسبب وزن أحد الطفلين في رفع الطفل الآخر، وبعدها يتسبب وزن الطفل الآخر في رفع الأول وهكذا بالتناوب. [المحرر].

وهي مجموعة التقاليد التي لا تبدو متسقة بعضها مع بعض، والمصحوبة بمحور مستمر من «تحكم الأقران الفرعي الذي يُعبَّر عنه بشكل قريب من التحكم الهرمي بداخل المساحة المجتمعية» (140)، وكلها مرتبطة ارتباطا وثيقا بالصراع والحرب وما بعدها.

وقد نجا بعض هذه التقاليد من الفترة النازية، لذلك يشير سورغ إلى أن دراسة هاربيسون Harbison المبكرة في خمسينيات القرن العشرين لمصانع الصلب في إنديانا وألمانيا، أظهرت أن «التنظيم الاجتماعي للعمل كان بوضوح أكثر جانبية ومتجذرا في الاستقلال المهني والتأقلم المتبادل بين العمال الحرفيين» في ألمانيا (154)؛ هذا التنظيم، على الرغم من قمعه خلال الرايخ الثالث، بقي في التصنيف الألماني أو «الما-فوق تقليدي» **metatradition**.

بيد أن حالة مؤثرة أخرى للعوامل المؤسسية الخاملة التي تعيد تأكيد نفسها بعد فجوة زمنية طويلة يمكن العثور عليها في التاريخ القريب للصين. لقد اختبأت الرأسمالية بعد صعود الماركسيين إلى السلطة في العام 1949، وخصوصا بعد الهجمات المتوحشة على أي إشارات متبقية من الرأسمالية في الثورة الثقافية من العام 1966 إلى العام 1976 (انظر إشريك Esherick وآخرين 2006). وعلى رغم ذلك، بعد السماح الشهير للعمليات السوقية والمتضمن في سياسات دينغ تشياوبينغ Deng Xiaoping في نهاية السبعينيات، فإن الممارسات الرأسمالية عادت صاخبة وجعلت من الصين، كما يقال، أكثر مجتمع صناعي رأسمالي متطورا تماما في العالم. إن جزءا مما جعل هذا الوضع ممكنا هو أن العوامل المهمة من السوق الرأسمالي كان لها تاريخ طويل جدا في الصين، خصوصا على مسار الساحل الجنوب الشرقي، حيث يُظهِر مقال فريدمان Freedman كيف أن التطور المالي للمشاركين في السوق في هذا الإقليم زودهم بميزة عظيمة محليا وعبر البحار (فريدمان 1959، وبشكل عام على الصينيين في جنوب شرق آسيا، انظر ليم Lim وغوسلينغ Gosling 1983). وربما أكثر ما يلفت النظر كارتداد إلى التقاليد الطويلة هو الطريقة التي يحبذ بها رواد الأعمال الصينيين الحاليين التذرع بالمبادئ الكونفوشيوسية في أثناء ممارسة الأعمال التجارية باعتبارها مبررات مزعومة لممارساتهم. إن هذا الأمر مثير للدهشة ليس فقط لأن الأفكار الكونفوشيوسية قد وُصِمت تحت النظام الشيوعي، ولكن كذلك لأن، في المنظور العالمي الكونفوشيوسي، التجارة وصناعة المال هي تحديدا ثاني أفضل نوع من الأنشطة، حيث كان يعتقد أنها أقل بكثير من المجال التحصيلي المعرفي أو حتى الأداء التفكيري الذي كان نظريا مملوءا بالمبادئ الكونفوشيوسية. ثم يعد هذا مثالا آخر على كيفية اضطلاع الجهات الفاعلة، التي تحاول حل المشكلات التي

تظهرها بيئتها، بتجميع المبادئ والممارسات من مجموعة متنوعة من المصادر دون إيلاء كثير من الاهتمام للاستمرارية أو الصراع الواضح بين تلك المبادئ ومكانتها في المجتمع.

إن حجتي، إذن، كما تمثلت من خلال هذه الحالات، هي أن المعايير والثقافة والمؤسسات كلها مؤثرات قوية في الفعل الاقتصادي، ولكنها أقل تماسكا بكثير وأكثر تنوعا عما يبدو عادة. تتشكل تجميعات معقدة من الممارسات الاقتصادية عن طريق فاعلين بطرق لا يمكن التنبؤ بها بسهولة ولكنها ليست عشوائية إطلاقا. مثل كل البناءات، لا بد من بناء المؤسسات الاقتصادية من خلال مواد موجودة حيث لا يمكن اختراعها ببساطة مجددا من خلال تنظيرنا حول أفضل حل ممكن لهدف مذكور ما. نحن نحتاج إلى مزيد من الانتباه النظري تجاه العمليات التي تَخلق، عبر فترات طويلة من الزمن في مجتمع ما، المجموعة المحددة أو «قائمة» للاختيارات الممكنة المستشفّة التي يستدعيها الفاعلون عند حل المشكلات الاقتصادية، لكيفية استخدامهم شبكاتهم الاجتماعية ليشكلوا الحلول، وكيف تدور هذه الحلول بذاتها للتأثير في المعايير، والثقافة، والعمل بطرق تشكل النشاط المستقبلي.

أخيرا، قد يتساءل المرء، كيف يمكن أن يكون ذلك، على الرغم من تحذيراتي المتكررة حول مخاطر تحيز الاختيار في الحالات التي اختيرت لتقديم نقطة نظرية معينة، فإنني أعتمد هنا على الحالات والتفاسير التي اختيرت بشكل كبير في ألمانيا، واليابان، والصين. والسؤال الموازي هو إلى أي مدى تذهب حججي، المدعومة بمثل هذه الحالات، نحو نظرية مرضية تماما عن كيفية تحديد قائمة العناصر المؤسسية، التي ترى الجهات الفاعلة أنها وثيقة الصلة بوضعها بالفعل، للتطور المؤسسي؟ ومن الواضح أن الجواب هو أن هذه مجرد بداية لمثل هذه الحجة النظرية، وهي بداية مفيدة للتأكد، لكنها تحتاج إلى مزيد من العمل المدعوم من قبل مجموعة أوسع من الحالات.

ولإضافة ملاحظة احترازية إضافية، قد يستنتج أحدنا من هذه الحالات المحددة، ومن نبرة المقدار الكبير من النظرية البراغماتية أو البنائية، أن الفاعلين عادة هم غاية في الإبداع في تركيب الأجزاء والقطع من الحلول المؤسسية من هنا وهناك، حتى أنهم دائما، وبشكل كبير، يحلون مشاكلهم بأسلوب إبداعي وتوفيقي. بيد أنه من السهل تزوير مثل هذه الفرضية البانغلوسية. تأمل، على سبيل المثال، في رد فعل المجتمعات الأفريقية تجاه غارات القوى الاستعمارية. إنه من الصعب تخيل تفسير ما، يمكن من خلاله رؤية أولئك المسؤولين عن الاستعمار على أنهم أعادوا تجميع – على نحو إبداعي – قوالب مؤسسية

موجودة، وذلك حتى تؤسس لحلول مؤسسية جديدة لمشكلاتهم. وإذا ما لم يحدث ذلك، فإن السبب لا يمكن أن يكون هو عدم وجود العوامل المطلوبة في تاريخهم، بما أن القارة مرت بتطور سياسي واقتصادي عظيم في الألفية السابقة، وكان مشهدا لإمبراطوريات طبقية وقوية لا تعد ولا تحصى: انظر التفسير القصير على موقع https://en.wikipedia.org/wiki/Africanempires. بدلا من ذلك، فإن الإجابة البديهية عن السؤال المتعلق بسبب أن المجموعات الإثنية الأصلية لم تشترك في الحلول المؤسسية الإبداعية للمشكلات المثارة من قبل المستعمرين، هي أن الأمم المستعمرة قد سحقت أي محاولة من هذه المحاولات بقوة عسكرية هائلة.

أما بالنسبة إلى سبب فعلهم ذلك، فلنأخذ بعين الاعتبار الاختلاف في الأهداف لنابليون بونابارت في الأراضي المحتلة عن تلك التي للمحتلين المستعمرين في أفريقيا. لقد كانت المعارك العسكرية، بكل تأكيد، هدف نابليون الأول دائما. ولكن في تحكمه في الأراضي المحتلة، فقد تصرف ليس على أنه مجرد محتل، ولكن كذلك على أنه ابن للتنوير، لاغيا الاسترقاق ومحررا القوانين والممارسات، كما هو متجسد في القانون النابليوني، الذي أكد حقوق المواطنين في السعي خلف مشاريعهم، وأنشطتهم من دون تدخل من المصالح المحصنة من النوع الذي تحميه التشاركية، لاغيا النقابات والقوى الأخرى الوسائطية بين المواطن والدولة. وكان للحكام الاستعماريين منحى مختلف تماما تجاه مستعمراتهم، وقد اعتبروها أساسا على أنها مصدر للعمالة الرخيصة، والمواد الخام الوافرة، متعاملين في الوقت ذاته مع الأفارقة على أنهم جنس متخلف متدنٍ، غير قادر على تحقيق المعايير الأوروبية للتطوير. هذه الخلطة أنتجت، مع بعض التنوع، حكما استعماريا، لم يُعنِ التطويرَ المستقل للمؤسسات الاقتصادية أو السياسية من الأسفل.

ومع بعض الاستثناءات، وعلى الرغم من أن كل المستعمرات الأفريقية السابقة هي الآن دول مستقلة، ومن ثمة خارج قبضة الحكام الاستعماريين، فهذه الدول الجديدة نادرا ما نجحت في تشكيل مؤسسات اقتصادية منتجة داخليا أو متنافسة في العالم الصناعي الحديث. وإن أحد الأسباب التي يمكن لنا ذكرها هو أن العديد من مثل هذه الأمم الجديدة هي إنما نتيجة للدمج الاستبدادي للقبائل التي ليس لها عادة الكثير من العلاقات بعضها ببعض، وإضافة إلى ذلك هي ممزقة بالصراع الديني بين المسيحيين والمسلمين، والمزيد من المفاهيم الكونية القومية المحلية. إلا أن هذا في حد ذاته لا يبدو قسريا إذا ما لاحظنا أن الوضع في

المنطقة التي نسميها الآن ألمانيا، لم يكن مختلفا كثيرا في العام 1648 بعد معاهدة ويستفاليا. كما يُظهر الأطلس التاريخي لهذه المنطقة في تلك اللحظة العشرات من الإمارات الصغيرة وأنواعا أخرى من الوحدات السياسية، لا يمتلك أي منها بشكل خاص قدرته على تجميع الموارد الاقتصادية وتمتزج فيما بينها من خلال الصراع الديني المستمر الذي وجّهته حربُ الثلاثين عاما ولكنها لم تنهه. ومما يثير السخرية، أن إحدى أهم القوى الأساسية التي جمعت العديد من هذه الوحدات مع بعضها بعضا، كانت الحروب النابليونية والصراعات المستمرة مع فرنسا وبريطانيا العظمى، والتي مع الوقت صبت في الحربين العالميتين. لأسباب كثيرة، يبدو من غير المحتمل أن تطورات مشابهة ستحدث في أفريقيا، على الرغم من أن مثل هذا النقاش يتعدى مجالي وقدرتي.

يشير مثال نابليون بونابرت أيضا إلى بعض القيود على الصورة البراغماتية/ البنائية للعديد من الأفراد الذين يركبون بشكل خلاق قطعا وحلولا للمشاكل التي يرونها من القوائم المتاحة للعناصر المؤسسية. في حين إنه من الواضح أن الجهات الفاعلة تفعل ذلك في ظل العديد من الظروف، فمن الواضح أيضا أنه في بعض الأوقات الحرجة، ولإعادة صياغة ما قاله أورويل (Orwell 1945: الفصل العاشر)، فإن بعض الجهات الفاعلة أكثر مساواة من غيرها، ولهذا كان لنابليون وأهدافه تأثير دائم ومعقد في المؤسسات القانونية، والسياسية والاقتصادية في المناطق التي يحكمها ممثلوه. بينما كانت مراسيمهم وتدخلاتهم تمتزج مع العناصر المؤسسية الموجودة بالفعل واستفادوا منها، فقد فعلوا ذلك بطريقة لم يكن من الممكن أن تتنبأ بها العناصر وحدها، أو تحددها بالكامل. إن حالة اللواء بارك تشانغ هي في جنوب كوريا، من العام 1961 إلى غاية اغتياله في العام 1979، تظهر بوضوح مجددا أنه بالرغم من أن مجموعة المواد الخام المؤسسية المتوافرة كانت مهمة، إلا أنها لا تتنبأ بنتائج معينة أو تحول دونها، حيث إن اللواء بارك استخدم أنماطا كورية تقليدية لتحقيق النتائج الاقتصادية التي اعتقدها الخبراء مستحيلة.

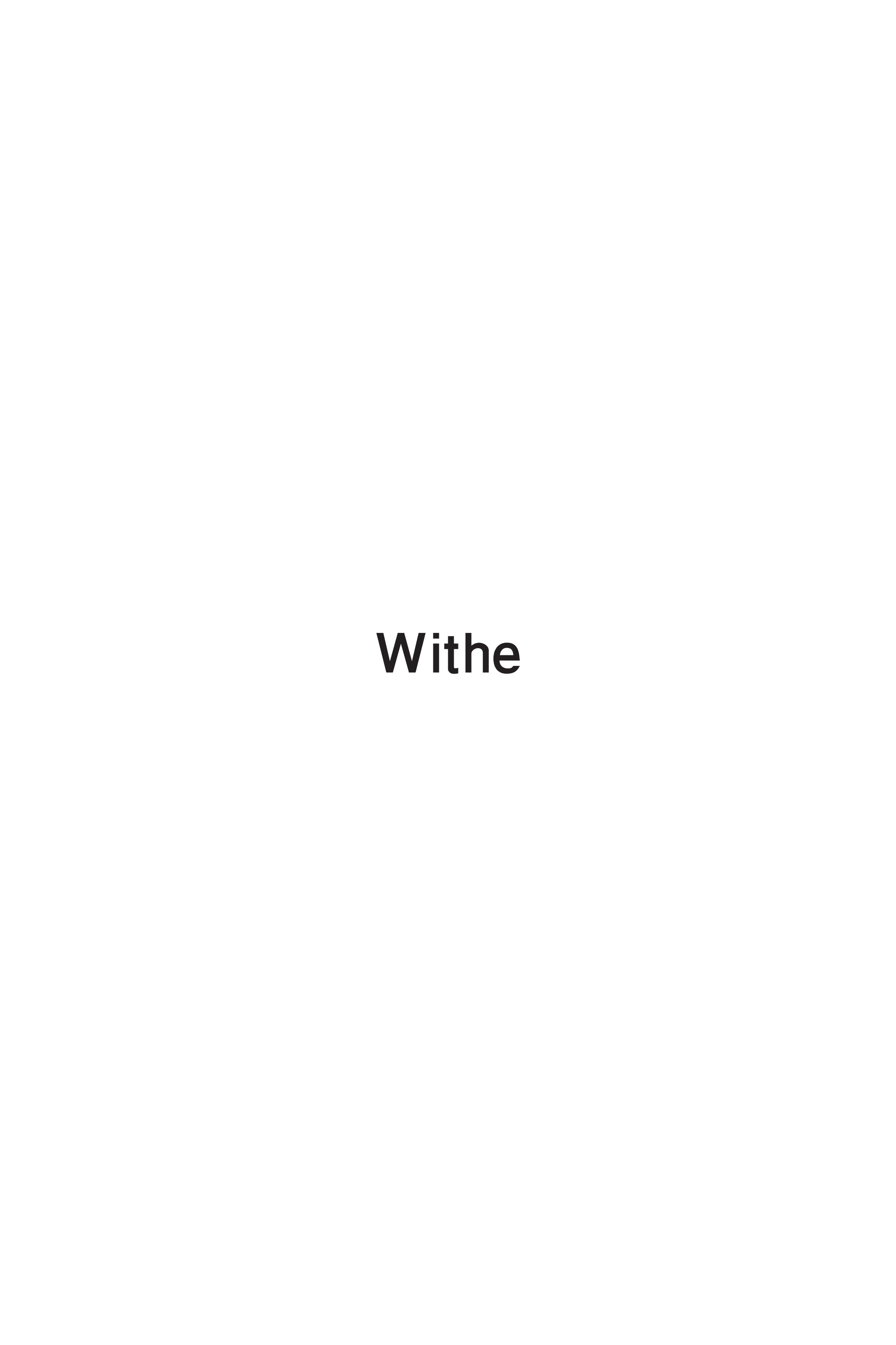
5-6: ديناميكيات الثقة، والمعايير، والسلطة في الفعل الاقتصادي، والشبكات، والمؤسسات

في هذه النقطة من كتاب ما، من التقليدي أن يكون هناك فصل نهائي؛ خاتمة تختصر كل الحجج الرئيسة، وتحاول أن تظهر كيف تترتب كلها مع بعضها بطريقة مترابطة ما. أقاوم

فعل ذلك، جزئيا لأنني لا أود أن أتظاهر بتماسك غير موجود، وجزئيا لأنه يمكنني تقديم التبرير للقارئ بأنني قد وعدت بجزء تابع من المواضيع التي سوف تقدم تطبيقات للحالات الخاصة، مثل الفساد، والأشكال التنظيمية، والإدارة التجارية، حيث سأحاول أن أظهر كيف أن الإطار الذي تم تطويره هنا يوضح بطريقة لا تستطيع النظريات الأكثر معيارية القيام بها. وحول موضوع التماسك، فقد جادلت في أن مواضيع الثقة، والسلطة، والمعايير، والمؤسسات هي متضمنة فعليا في كل نشاط اقتصادي، وأن القليل من المواضيع يمكن تحليلها بشكل كامل ومرضٍ في غياب هذه الاعتبارات.

لكن فيما يتعلق بالضبط بكيفية تفاعل عناصر الحياة الاقتصادية والحياة الاجتماعية مع بعضها بعضا في حالة معينة، لم أقدم توجيهات عامة كاملة للاستفادة منها. في كتاب مكمل، آمل في سياق فصول موضوعية معينة أن أستكشف كيف ستبدو مثل هذه التعميمات الأكبر لكوكبة الموضوعات المترابطة. إنني وضعي بقدر كافٍ – في نهاية المطاف – لأفكر في أن الهدف من النظرية الجيدة هو تحديدا تطوير قيادة عامة في شكل انتظامات بالطريقة التي تتفاعل بها المؤثرات الرئيسة في الحياة الاقتصادية مع بعضها بعضا، وتقود للنتائج. وعليه، فإن المضي قدما إلى أبعد الحدود في هذا الاتجاه سيكون أحد أهداف هذا الجزء المكمل. ولكن القيام بذلك بعمومية تامة هدف كبير جدا يأخذنا لأبعد بكثير حيث سافرت النظرية الاقتصادية الحديثة والاجتماعية، على الرغم من الادعاءات المتكررة التي تفيد عكس ذلك. وهكذا، فإن ما آمله هنا هو أن نقدم للباحثين المثقفين مجموعة من المفاهيم الأساسية التي يجب دمجها بطرق تمليها حالات معينة مع الهدف الأكبر المتمثل في إنشاء تعميمات من شأنها أن تسترشد بالنظرية المستقبلية. إن العمل التاريخي والثقافي التفصيلي، وفي بعض الأحيان الإثنوغرافي الذي يستلزمه ذلك، بالإضافة إلى التحليل الإحصائي الأكثر نموذجية للبيانات، الذي لا يزال مهما للغاية، هو عمل أصعب من أن تغزل النماذج المجردة من المبادئ التجريدية، ومن ثم التأكيد على أن البيانات ذات الصلة القادمة من حالة ما، يمكن تركيبها على نموذج ذي مهارة حسابية مناسبة. إنني لا أستخف بقيمة النماذج الإبداعية والمصنوعة بمهارة من حيث مساعدتها في توضيح الحياة الاقتصادية، بما أن ذلك يبدو واضحا تماما ومبرهنا عليه بشكل كبير. ولكن في النهاية، يحتاج فهمنا للاقتصاد إلى دمج كلا هذين الأسلوبين من البحث العلمي، وأن نتعلم كيف أن كلا منهما يمكنه أن يشكل الآخر. إذا ما شجع هذا الكتاب وجزؤه المكمل له هذا النوع من النشاط الإبداعي والاصطناعي، فسيكون ذلك مبلغ أملي ورجائي.

الهوامش


Withe

الفصل الأول

(1) يمكن العثور على تفاسير تاريخية بشأن كيفية تطور العلاقات بين علم الاجتماع وعلم الاقتصاد عبر القرنين التاسع عشر والعشرين في مقدمة غرانوفيتر Granovtter وسويدبيرغ (2011) Swedberg، وكذلك في عمل غرانوفيتر (1990).

(2) يتبنى علم الاقتصاد الحديث طرح روبنز في التجريد بعيدا عن هذا، مجادلا – في كثير من الأحيان – بأن الفاعلين الذين لديهم دوافع اقتصادية يتصرفون «كما لو» أنهم يُجرون حسبة عقلانية، حتى حين لا يكون ممكنا إيعاز مثل هذه الحالة الذاتية إليهم، مثلما يكون الحال عندما تكون الحسابات الصعبة فوق قدراتهم بشكل بدهي، أو عندما يكون ممكنا تجريبيا إظهار عدم أدائهم أي دور في اتخاذهم الواعي للقرار. ستكون لديّ مناسبات عدة لتناول هذه المواضيع، وسأكون مهتما تحديدا بشأن التسويغات التي ستُقدَّم لموقف «كما لو» هذا. في الوقت الحالي أنا ببساطة أعامل «الفعل الاقتصادي الفردي» على أنه فعل مصوغ لتوفير شروط «الاحتياجات» كما عُرِّفت من قبل الفاعلين الفرديين، في حالات الندرة، من دون اتخاذ أي موقف تجاه فهم الفاعل الذاتي للحالة الاقتصادية أو لمقدار حساباته. إن هذا الخليط من موقفَي فيبر وروبنز سوف يُستخدم لأغراض إرشادية. وفيما يلي سأتحدث عن مزيد بشأن الموضوع المهم المتمثل فيما إذا كان تضمين من تضمينات هذا الموقف – وهو فعل ينبغي دراسته في إطار الوسيلة ـ الناتج ـ غير ذي قيود مهمة، وفق ما ذهب إليه الذرائعيون مثل ديوي(1939) Dewey وأتباعهم المعاصرون.

(3) يقدم كونتوبولوس Kontopoulos (1993: 23-24) تفسيرا قصيرا لمثل هذه الحجج وميلها تجاه الثنائية Dualism أو التصوف Mysticism.

(4) إن فكرة أن الحياة الاقتصادية يمكن دراستها وتفسيرها بمجملها عن طريق الاهتمام بالشبكات الاجتماعية يجب أن توضع جانبا بوضوح، وفي الواقع إن وجود أي شخص قد دافع عن مثل هذا الموقف المتطرف أمر مشكوك فيه. غير أن التركيز المتكرر على الشبكات الاجتماعية من قبل مناصري «علم الاجتماع الاقتصادي الجديد» قد قاد النقاد أحيانا إلى هذا الاستنتاج. انظر التبادل في عمل كريبنير Krippner وآخرين (2004).

(5) المحيط المحدد، والمصالح الضيقة التي قادت فعليا إلى ممارسة المسؤولية المحدودة، والحالات التي من خلالها يكون هذا المحيط ذا نتائج عكسية، مفصلة في مارتشيتي وفينتوروزو Marchetti and Ventoruzzo (2001: 2804-2805).

(6) إن هذا الخطاب يتحول بسهولة إلى الدعابة التي تقول إن الاقتصادي هو شخص حين يرى ورقة نقدية بقيمة عشرين دولارا ملقاة في الشارع فإنه سيتجاهلها، وذلك لأنها لو كانت حقا ورقة بعشرين دولارا لالتقطها أحد ما قبله. وهذه حالة خاصة لتعريف الاقتصادي على أنه شخص يَعرفُ أن شيئا ما حقيقي في الممارسة العملية ولكنه يبقى متشككا لأنه لا يستطيع أن يرى كيفية كونه حقيقيا نظريا.

(7) من المثير للاهتمام أن التاريخ الفكري للاقتصاد المؤسسي الحديث يعيد ذلك في الأنثروبولوجيا الاجتماعية من العام 1890 تقريبا إلى العام 1940. وقد هاجم علماء الأنثروبولوجيا الوظيفية البنائية في الثلاثينيات والأربعينيات من القرن العشرين تفسيرات الأنثروبولوجيا السابقة (وهي في بعض الأحيان تخمينية على الأرجح) المستندة إلى التاريخ، ودافعوا عن التحليل الوظيفي الثابت على أساس أن المرء يحتاج إلى تفسير أي نمط اجتماعي باعتباره جزءا من الكل الاجتماعي المتماسك، لتطوير فهم كامل ومتطور لكيفية تلاؤم النظام الاجتماعي بعضه مع بعض. وهكذا، هاجم

مالينوفسكي Malinowski فكرة أن بعض الأنماط الاجتماعية كانت «بقايا» أثرية من فترات سابقة. قال متحديا: «خذ أي مثال بشأن «البقاء»، سوف تجد أولا وقبل كل شيء أن الطبيعة البقائية لـ «المخلفات» الثقافية المزعومة ترجع في المقام الأول إلى تحليل غير كامل للحقائق... كان الضرر الحقيقي الناجم عن هذا المفهوم هو تأخير العمل الميداني الفعال. وبدلا من البحث عن الوظيفة الحالية لأي حقيقة ثقافية، كان المراقب يرضى فقط بالوصول إلى كيان جامد قائم بذاته» (1944: 30-31).

(8) إنما الظروف التنافسية القاسية للغاية التي تجعل من الحجج التطورية معقولة تُعرَض بعناية في عمل نيلسون Nelson ووينتر Winter 1982. انظر كذلك الحكايات التحذيرية «للمنظمات الفاشلة بشكل دائم» في عمل ماير Meyer وزوكر Zucker 1989.

(9) اللفظ Explanandum لاتيني بمعنى «ما ينبغي شرحه»، استخدام معتاد في أدبيات فلسفة العلوم.

(10) سأفْحَص مثال «الثقة» بالتفصيل في الفصل الثالث.

(11) أعتقد أنه بما أن بارسون كان مدربا بشكل تام باعتباره اقتصاديا - ولهذا كان مطلعا على الأدبيات الكلاسيكية والأدبيات الكلاسيكية الحديثة لكنه كان متدربا بجودة أقل في التقليد النفعي – فإنه قد عدّ الموقف الفلسفي الذي وجده في الاقتصاد ناتجا بالضرورة عن جذوره في التقليد النفعي، ولهذا فقد عرض هذا الموقف على نحو معكوس.

(12) وعليه، مبادئ ريكاردو منمقة بلا هوادة، مثلها مثل كثير من الكتابة الكلاسيكية الجديدة في القرن العشرين. إن المكان الوحيد الذي يسمح فيه بمساحة لتأثير العلاقات الاجتماعية هو في معالجته للتجارة العالمية. وفي مواجهته للحاجة إلى شرح الطريقة التي يمكن للبلدان أن تختلف في نجاعة إنتاج السلعة نفسها – وهو أمر مستحيل إذا كان رأس المال، واليد العاملة متحركين تماما، كما يفترض خلاف ذلك – يعلق ريكاردو قائلا: «تدل التجربة على أن عدم الأمان المتخيل أو الحقيقي لرأس المال، عندما لا يكون تحت السيطرة المباشرة من لدن مالكه، مصحوبا بالنفور الطبيعي الذي يستوجب ضرورة أن يتخلى كل امرئ عن موطن ولادته وعلاقاته، ويودع نفسه بعاداته الثابتة جميعها، لحكومة غريبة وقوانين جديدة، يعمل على التحقق من هجرة رأس المال. هذه المشاعر، التي أشعر بالأسف لرؤيتها تضعف، تدفع معظم ملاك العقارات إلى أن يكونوا راضين على نسبة منخفضة من الأرباح في بلدهم، بدلا من البحث عن عمل أكثر فائدة لثرواتهم في الدول الأجنبية» (1821: 143). يبدو من الواضح أن ريكاردو سمح بهذا الاستثناء للدخول في نظامه النظري لأنه كان راضيا بتبعاته، سوق تنافسي تماما في التجارة العالمية، يقتضي غياب الشعور بالوطنية أو التعلق العاطفي بالمنزل، والعائلة، والبلد، وهي رغبة تقع خارج مدار الليبرالية الكلاسيكية.

(13) هذا يعني أن الحل الذي قدمه بارسونز (1937) Parsons للفشل، الذي نسبه إلى الفكر النفعي، لا يشكل تقريبا قطيعة جذرية مع الموقف الذي هاجمه كما كان يفترض.

(14) يعد عمل واسرمان Wasserman وفوست Faust (1994)، الموسوعي بشكل مفصل، المرجعَ المعياري. كما أن عمل سكوت (2010) Scott يعد دليلا ممتازا للمبتدئ، ولمزيد من التفاصيل، انظر سكوت (2013). وهناك تقرير مفيد لمبادئ الشبكة الاجتماعية عبر الإنترنت في عمل هانيمان Hanneman وريدل Riddle 2005. إن القارئ الذي يريد إرشادا عاما حول أفكار الشبكة إلى جانب برمجيات تحلل الشبكة والتصور، يجب أن يطلع على دي نوي de Nooy، ومرفار Mrvar، وباتاغلج (2011) Batagelj. والمهتمون

بالنماذج الاقتصادية التي تستخدم تحليل الشبكة الاجتماعية، سيجدون من المفيد الاطلاع على جاكسون Jackson (2010)، وإيسلي Easley وكلينبيرغ Kleinberg (2010). وهناك كتاب شامل يحتوي على مقالات حول العديد من مواضيع الشبكات الاجتماعية للكاتبين سكوت Scott وكارينغتون Carrington (2011).

(15) إن «كثافة» Density شبكة اجتماعية ما – وهي أبسط وربما أهم مقياس كمي متاح – هي نسبة الروابط n(n-1)/2 المحتملة، التي تربط العُقَد n في شبكة ما، حيث قد تكون العقد أفرادا أو كيانات جماعية مثل المنظمات، والعلاقات، وقد تمثل أي علاقة يحددها المحلل، مثل الصداقة، أو الخلاف، أو الهيمنة، أو مشاركة مديري الشركات. للحصول على تفاصيل عن الجوانب التقنية للشبكات الاجتماعية، انظر واسرمان Wasserman وفوست Faust 1994.

(16) إن تمكُّن علماء الاقتصاد من رؤية هذا الفصل لم يكن سوى جزء من عملية أكثر عمومية تصور من خلالها المثقفون والمسؤولون الحكوميون وأجزاء من عامة الناس أن النشاط الاقتصادي لا يشمل إلا الدافع الاقتصادي. وهذه هي العملية التي يسميها دومونت Dumont (1977) «انتصار الأيديولوجية الاقتصادية» triumph of economic ideology، ويسميها ريدي Reddy (1984) «بزوغ ثقافة السوق» rise of market culture. وإن تفسير ريدي لأسواق المنسوجات الفرنسية في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر يلقي الضوء، بشكل خاص، على كيفية مراجعة المسؤولين العموميين لإجراءات جمع البيانات لتتوافق مع افتراضهم الذي يفيد بأن صناعة النسيج تتبع مبادئ السوق، على الرغم من الأدلة الوافرة على أن العمال والمالكين مازالوا يتأثرون بشدة بالدوافع التقليدية غير الاقتصادية. وقد حُجبت هذه الدوافع – إلى حد بعيد – بواسطة الأشكال الجديدة للبيانات الاقتصادية.

(17) في تواصل شخصي مع ريتشارد سويدبيرغ، يعترف ساموبلسون بأن هذا التعليق يعكس تأثير باريتو.

الفصل الثاني

(1) لأخذ الحجة التي تفيد بأن المشاعر هي مجرد تكاليف إضافية تُحسَب حين البت فيما إذا كانت تنسجم مع معيار ما، وأن المعايير عموما هي «فعليا آليات مثلى متنكرة»، بعين الاعتبار أو لرفضها، انظر إلستر Elster 130: 1989a، وما يتبعها.

(2) إن هذا المظهر مضلل بشكل جزئي بما أن تعريف «تحريم زنا المحارم» يختلف بشدة وفق المجتمعات، غير أنه يبدو أن هناك مركزا أساسيا عالميا، ألا وهو منع العلاقات الجنسية بين الإخوة والأخوات أو بين الآباء والأبناء.

(3) إن نتائج هذه التجارب مقدَمة ومحللة بتفصيل كبير في الكتاب الضخم المعنون بـ : «أسس المُخَالَطِيَّة الاجتماعية الإنسانية» Foundations of Human Sociality (هنريش Henrich وآخرون، 2004) ومختصرة بشكل أكثر إحكاما في عمل هينريش Henrich وآخرون (2005).

(4) من النتائج المثيرة للاهتمام على وجه الخصوص في أدبيات UG هي أنه «في حدود ثلث من الأطفال والكبار المتوحدين، لا يقدمون شيئا في UG، على اعتبار أن عدم قدرتهم على تخيل تفاعلات المتجاوبين، يقودهم إلى أن يتصرفوا، ويا للغرابة، انسجاما مع النموذج القانوني» (هينريش وآخرون، 2005: 799). ولا ينصرف المؤلفون إلى استنتاج فكرة أن الأفراد المتوحدين فقط من يتبعون نموذج الفاعل العقلاني، ولكن بعض النقاد لعلم الاقتصاد الكلاسيكي الجديد يتبنون هذا الرأي، حيث إن إحدى المنظمات

الهرطقية، التي تتجلى في شبكة «اقتصاد ما بعد التوحد»، قد نشرت مجلة إلكترونية تسمى «مجلة علم الاقتصاد ما بعد التوحد»، انظر www.paecon.net. وأصبح عنوان المجلة لاحقا، وبشكل أقل مدعاة للسخرية (Real-World Economics Review) على الرغم من أن المنظمة الراعية مازالت تحتفظ باسمها الأصلي.

(5) من الواضح أن هذا التعريف يعاني الغموض، ولكن بشكل أكثر جدية، يُعرَّف بشكل دائري من حيث عواقب التماسك الوثيق وليس من حيث ما يعنيه التماسك الوثيق فعليا من حيث بنية الشبكة، كما يتطلب ذلك المفهوم. علاوة على ذلك إن المساواة في توزيع السلطة هي مسألة دخيلة على البنية، وهي ببساطة ملحقة بها هنا.

(6) لكن انظر الرفض في مكادمز McAdams 357n85: 1997. قد نكون مهتمين أيضا بمسألة منح التقدير عديمة التكلفة من خلال الإشارة إلى الأدبيات الاجتماعية في منتصف القرن العشرين بشأن محدودية الوقت والتأثر المتاحين للمرء كي يمنحهما للآخرين – ما يسمى بـ «اقتطاع» أو «صندوق» المؤانسة Lump or Fund of Sociability. انظر، على سبيل المثال، نيلسون Nelson 1966.

الفصل الثالث

(1) إن «معضلة القرار» decision dilemma لهي موقف تفاعلي؛ إذ لا بد للأفراد، الذين يتصرفون إما بشكل متزامن أو متتابع، أن يختاروا من خلاله من بين أفعال أنانية أو تعاونية بدرجات متفاوتة. إن المعضلات تتكون بطريقة تجعل كل فرد يقرر عقلانيا (أي أنانيا) يحقق نتيجة أسوأ بالنسبة إلى الجميع فيما لو كان كل فرد أقل عقلانية، وبدلا من ذلك اختاروا العمل التعاوني الذي، على الرغم من ذلك، لن يؤتي ثماره إلا في حالة ما إذا وضع المرء «الثقة» في الآخرين وإمكانية تعاونهم أيضا.

(2) إن ناتج باريتو الأمثل Pareto-optimal outcome هو ذلك الذي من خلاله يستطيع الفرد أن يتحسن وضعه من دون أن يسوء وضع فرد آخر.

(3) يمكنني أن أضيف هنا أنه عندما تخص الثقة الأشخاص الذين يعرف بعضهم بعضا، يكون هناك جانب آخر نادرا ما يشار إليه بوضوح، والذي أعتقد على الرغم من ذلك أنه مهم: أن تثق بالآخر، يعني أن تتوقع أنه لن يخدعك أو يغدر بك. أقترح أن الخداع والغدر يثيران مشاعر استياء عاطفية من نوع ذي أهمية استثنائية عندما تتحقق وتقود الناس إلى ردود أفعال قد يصعب إعطاؤها تفسيرات رئيسة، حيث إن سلوكيات الانتقام – عادة ما – تفتقد للحسابات الواضحة للتكاليف والأرباح، وتنبع بدلا من ذلك من العواطف (قارن إلستر Elster 1999).

(4) انظر:

http://en.wikipedia.org/wiki/You_Always_Hurt_the_One_You_Love.

(5) اتبعت أدبيات علم النفس الاجتماعي حول «الالتزام» commitment في العلاقات المتبادلة قيادة لولير Lawler ويون Yoon (1996). يناقش ساهلينز Sahlins 1972 (الفصل الخامس) مدى من الالتزامات في «التبادل البدائي» primitive exchange من «الهدية المقدمة مجانا إلى الاحتيال» (196)، التي عادة ما تقوم على المسافة الاجتماعية للقرابة.

(6) وعليه فإن تجارة الألماس كانت كذلك مشهدا لسرقات «داخلية» عديدة مسوقة جيدا ولحالة «جرائم قتل سي بي إس» CBS Murders في نيويورك في العام 1982. في هذه الحالة فإن مالك شركة الألماس كان يزوِّرُ بيع الديون عن طريق تقديم فواتير من

مبيعات وهمية. لقد احتاجت الخطة إلى تعاون من موظفي المحاسبة عنده، حيث جرى التواصل مع إحدى الموظفات من قبل المحققين لتقدم دليلا رسميا للدولة، وعندها تعاقد المالك لقتل الموظفة الخائنة ومساعدتها، كما أُطلقت النار على ثلاثة فنيين من شبكة «سي بي إس» الذين قدموا لنجدة السيدتين في موقف السيارات حيث وقعت الجريمتان (شينون Shenon 1984).

(7) إن أهمية التضمين البنائي للثقة يتجاوب مع ما يشير إليه هاردن (2002: 14، 22) على أنه «مجموعة» أو علاقات مجتمعية «سميكة» thick، بيد أن الآليات التي تعمل بها هذه «السماكة» ينبغي تفكيكها.

(8) غير أن النزاع يستمر بداخل علم الاقتصاد حول موضوع تكاليف وأرباح الشركات المدارة عائليا، وغالبا ما يعتمد هذا الجدال على طبيعة مقياس النتيجة التي اختيرت في التحليل وعلى القيود المؤسسية التي تؤخذ بعين الاعتبار. انظر، على سبيل المثال، بينيدسين Bennedsen وآخرين (2007)، وانظر أيضا بينيدسين وآخرين، (2015) للاطلاع على وضع الصين الخاص.

(9) إن ثمة محاولة منتظمة لجمع هذه المفاهيم معا تتجلى في أن عمل أليخاندرو بورتيس Alejandro Portes ومعاونيه حول مفهوم «الثقة القابلة للتنفيذ» enforceable trust (على سبيل المثال، بورتيس Portes وسنسنبرينر Sensenbrenner 1993).

الفصل الرابع

(1) من أجل نقاش مستفيض لمواضيع الترجمة، انظر ملاحظة روث Roth (31) في فيبر ([1921] 1968: 61-62).

(2) في نظرية التنظيم orgnazation theory، يتخذ تشيستر بارنارد Chester Barnard (1938) موقعا مماثلا، إذ يجادل بأن سلطة المديرين التنفيذيين تعتمد تماما على المزاج التعاوني لدى هؤلاء الذين تُوجَّه الأوامر لهم. هذه الحجة يدحضها بيرو Perrow، وهو المنظر الذي يؤكد أهمية السلطة في المنظمات، حيث يلاحظ أن السلطة العليا هي «بالكاد وهمية إذا ما كان من الممكن أن يُفصَل الفرد بسبب عصيان الأوامر أو أن يُرمى بالرصاص بسبب عدم المضي قدما [على أرض المعركة] باتجاه الأوامر» (1986: 71).

(3) أشك في أن أحد أسباب اعتقاد فيبر أن موضوع السلطة المبنية على «كوكبة من المصالح» constellation of interests تقريبا غير مثيرة للاهتمام كان بسبب تخيله الحاجة إلى الموارد التي جعلت مثل هذه المجموعة من المصالح مهمة، لتقدَّمَ – إلى حد ما – بشكل موضوعي.

(4) لكي يكون أكثر اتساقا، كان يجب على فيبر غالبا أن يتحدث في نقاشه عن نوعين على طرفي نقيض من السلطة عوضا عن السيطرة domination. إن حجته عن قوة كوكبات المصالح هي بكل وضوح لا تحتاج إلى أن يصدر أي أحد فعليا «الأوامر»، كما في تعريفه لـ «السيطرة» domination والمقتبس أعلاه، كحالة خاصة من السلطة power. في الواقع، خلال هذا النقاش، يشير فيبر إلى مصطلح «السيطرة» باعتباره مستخدما «كمفهوم عام جدا للسلطة، بمعنى، احتمال فرض إرادة الفرد في حد ذاته على سلوك أفراد آخرين» (942: [1921] 1968). وأشير إلى أن النقاش اللاحق كُتب فعليا في البداية، والفصول التعريفية التي كتبت لاحقا وذلك من أجل تجميع المفاهيم وقد وُضعت في بداية «الاقتصاد والمجتمع» Economy and Society من قبل المحررين الذين ركبوا الأجزاء والقطع بعد أن توفي فيبر قبل أن يتمكن من استكمال مخطوطته

أو فرز التناقضات المحتملة.

(5) هذا تقريبا عرضة للمقارنة مع «وجه القوة» Face of Power (1974) الثالث لستيفن لوكس Steven Lukes.

(6) يلخص بوناسيش Bonacich (1987) ويشكل هذه الحجة عن طريق تقديم معلمة β في قياس القوة، الذي تشير قيمته الإيجابية إلى أنه كونك دائم الاتصال بآخرين أقوياء، فإن ذلك يجعلك أكثر قوة، فيما تعني قيمة سلبية ما أنها تجعلك أقل قوة. ويتماشى هذا الأخير مع «الشبكات المتصلة سلبيا» negatively-connected networks.

(7) أهمية التفرقة بين التبادل المُتفاوض حوله وذاك المتقابل وعلاقته بالتشكيلات الأولى الكلاسيكية لنظرية التبادل أُشيرَ الإشارة إليها بوضوح في البداية من قبل مولم Molm (انظر مختصرها في مولم 2003)، والتي برنامجها البحثي يؤكد التفرقة بين نوعي التبادل.

(8) هذه المدينة الألمانية، التي كان اسمها المستعار «ألتنيوشتادت» Altneustadt، لها فئات معرفة من قبل اتحادات المسيحية الديموقراطية (CDU) والاجتماعية الديموقراطية (SPD).

(9) انظر، على سبيل المثال، سيرة جون دي روكفيلار المُثْرِية التي كتبتها نيفينزNevins في العام 1953. يمكن أن تكون عائلة الميديجي «مبهمة كأبو الهول الإغريقي» لأن الشبكات المنفصلة التي امتطتها كانت عدائية بطبيعتها بعضها تجاه بعض في المحيط المرتفع والمختلف اجتماعيا لفلورنسا في العصور الوسطى، بكل تمييزها الاجتماعي ذي التصنيف الضخم. وفي المحيط الاجتماعي الأكثر تجانسا لأمريكا في القرن التاسع عشر، قد يكون السلوك المبهم ترفا يصعب على «بارونات اللصوص» تحمله إذا أرادوا منع الآخرين من السطو عليهم.

(10) هذا هو سبب أن قانون كلايتون Clayton Act للعام 1914 قد منع التداخل بين الشركات في تنافس مباشر بعضها مع بعض.

(11) من أجل محاولة طموحة لتأريخ المصادر المتعددة للسلطة الاجتماعية في المنظور التاريخي طويل المدى، انظر مان Mann، 1986، 1993 ومن أجل معالجة تامة للعبودية، انظر باتيرسون Patterson 1982.

الفصل الخامس

(1) استخدامي مصطلح «المدى المتوسط» middle range في العنوان الرئيس هو إشارة ربما غير عائدة إلى استخدام روبيرت كاي ميرتون Robert K. Merton (1957) لمصطلح «نظريات المدى المتوسط» theories of the middle range، الذي كانت طريقته في دفع علم الاجتماع بعيدا عن النظرية الكبرى، والرصد الثانوي قصير المدى باتجاه موقع نظري مثمر وقابل للتطبيق.

(2) أدبيات الحركات الاجتماعية قد خصصت كذلك لمفهوم «المجالات» التنظيمية قدرا مهما من العناية، مع تأكيد خاص على «مجالات الفعل الاستراتيجي»، كما في فليغستين Fligstein ومكادم McAdam 2012.

(3) بالنسبة إلى الارتجال أو الترميق، يسرد موقع www.oed.com (قاموس أوكسفورد للغة الإنجليزية على الشبكة): «بناء أو (خاصة أدبيا أو فنيا) أو إنشاء من مجموعة متنوعة من المواد أو المصادر. ومن ثم: ينشئ شيء أو مفهوم على هذا النحو؛ مجموعة متنوعة».

(4) بيد أن هيريغل Herrigel 1996 كان يشكل استثناء.

(5) ولكن انظر بيكت Becht وديلونغ deLong (2007) لنقاش أكثر تعقيدا حول غياب

اكتتاب الأسهم في الولايات المتحدة، حيث يعتقدان أنه بدأ فقط في القرن العشرين. على الرغم من أنهما يتفقان مع رو Roe في أن الثقافة السياسية الأمريكية كانت مهمة، فهما كذلك يقدمان سلسلة من العوامل العامة الأخرى التي تلقي بالشكوك على حتمية هذه النتيجة.

(6) ولكن انظر منظور ليبور Lepore المتشكك بشأن مفهوم التطويرات «المعرقلة» disruptive innovations (2014).

(7) للتفاصيل حول هذه الاختبارات، انظر:

http://www.euroncap.com/en.

الفصل السادس

(1) أشير إلى أن هذه الاختلافات قد تمت الإشارة إليها منذ زمن طويل في المقال الذي يعد علامة بارزة ولكنه كثيرا ما يتم إهماله الآن، حول اليابان والصين بقلم ماريون ليفي Marion Levy (1954).

(2) إلا أنه كانت هناك الكثير من الفترات التاريخية التي أرسل خلالها الفقراء أبناءهم ليعيشوا كخدم في منازل الميسورين، وكان يتم تعويضهم لإقدامهم على ذلك عن طريق اتفاق تجاري يشبه بعض الشيء عملية البيع. كما يشير زيليزر Zelizer بتفصيل كبير (2005) إلى أن التعامل التجاري الذي تكون الحميمية متضمنة فيه عادة ما يشتمل على تحويلات مالية كذلك، ووجود ذلك لا يبدو أنه يجعل الشعور بالحميمية أقل قوة.

(3) قارن، على سبيل المثال، سكان الجزر التروبرياندية Trobriand الذين تمت دراستهم من قبل مالينوفسكي Malinowski، الذي ركز الكثير من طاقاته على تبادلهم المراسيمي للأصداف الذراعية armshells والقلائد في حلبة «كولا» kula، والذي عبر عن ازدرائه للشخص الذي لم يقدم هذه التبادلات من خلال قواعد السلوك المناسبة والتفاصيل المراسيمية بالقول إنهم «يفعلونها كما لو أنها gimwali [مقايضة] ([1922] 2014: 103)».

(4) مثل هذه التحويلات ليست، مع ذلك، دون أي مخاطرة. إن استخدام إنسل للكساد البالوني، على سبيل المثال، قد تم استخدامه كجزء من عقلنة اتهامه بالنصب الضخم في مجموعة من المحاكمات التي استمرت خلال الثلاثينيات. انظر التقرير المفصل (ولكن المبالِغ) في السيرة الحياتية الخاصة بإنسل لعام 1962 لكاتبها ماكدونالد McDonald.


ببليوغرافيا



Withe

ببليوغرافيا

Abbott, Andrew. 1983. "Professional Ethics." *American Journal of Sociology* 88: 855–885.
Abend, Gabriel. 2014. *The Moral Background: An Inquiry into the History of Business Ethics.* Princeton: Princeton University Press.
Aberle, D. F., A. K. Cohen, A. K. Davis, M. J. Levy Jr., and F. X. Sutton. 1950. "The Functional Prerequisites of a Society." *Ethics* 60(2): 100–111.
Aghion Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc, and Andrei Shleifer. 2010. "Regulation and Distrust." *Quarterly Journal of Economics* 125: 1015–1049.
Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization.* Oxford: Oxford University Press.
Anderson, Ronald C., and David M. Reeb. 2003. "Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500." *The Journal of Finance* 58: 1301–1328.
Ardener, Shirley. 1964. "The Comparative Study of Rotating Credit Associations." *Journal of the Royal Anthropological Institute* 94: 202–229.
Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization.* New York: W.W. Norton.
Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies and Lock-In by Historical Events." *Economic Journal* 99: 116–131.
Atran, Scott, and Robert Axelrod. 2008. "Reframing Sacred Values." *Negotiation Journal* 24(3 July): 221–246.
Avent-Holt, Dustin. 2012. "The Political Dynamics of Market Organization: Cultural Framing, Neoliberalism, and the Case of Airline Deregulation." *Sociological Theory* 30: 283–302.
Bachrach, Peter, and Morton Baratz. 1962. "The Two Faces of Power." *American Political Science Review* 56: 947–952.
Baldwin, Carliss, and Kim Clark. 2000. *Design Rules, Volume 1, The Power of Modularity*. Cambridge, MA: MIT Press.
Banfield, Edward. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society.* New York: The Free Press.
Barabasi, Albert-Laszlo. 2002. *Linked: How Everything Is Connected to Everything Else.* New York: Perseus.
Barnard, Chester. 1938. *The Functions of the Executive.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Baron, James, Frank Dobbin, and P. Deveraux Jennings. 1986. "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry." *American Journal of Sociology* 92: 350–383.
Barth, Fredrik. 1967. "Economic Spheres in Darfur." In *Themes in Economic Anthropology,* edited by Raymond Firth. London: Tavistock.
Baum, Joel, Andrew Shipilov, and Tim Rowley. 2003. "Where Do Small Worlds Come From?" *Industrial and Corporate Change* 12: 697–725.
Bebchuk, Lucian, and Mark Roe. 2004. "A Theory of Path Dependence in Corporate Ownership and Governance." pp. 69–113 in *Convergence and Persistence in Corporate Governance*, edited by Jeffrey Gordon and Mark Roe. New York: Cambridge University Press.

Becht, Marco, and J. Bradford deLong. 2007. "Why Has There Been So Little Blockholding in America?" pp. 613–666 in *A History of Corporate Governance around the World: Family Business Groups to Professional Managers,* edited by Randall Morck. Chicago: University of Chicago Press.
Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Ben-Porath, Yoram. 1980. "The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange." *Population and Development Review* 6: 1–30.
Bendix, Reinhard. 1956. *Work and Authority in Industry*. New York: Wiley.
Bendor, Jonathan, and Piotr Swistak. 2001. "The Evolution of Norms." *American Journal of Sociology* 106: 1493–1545.
Benedict, Ruth. 1946. *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture.* Boston: Houghton-Mifflin.
Bennedsen, Morten, Casper Nielsen, Francisco Perez-Gonzalez, and Daniel Wolfenzon. 2007. "Inside the Family Firm: The Role of Families in Succession Decisions and Performance." *Quarterly Journal of Economics* 122: 647–691.
Bennedsen, Morten, Joseph P. H. Fan, Ming Jian, and Yin-Hua Yeh. 2015. "The Family Business Map: Framework, Selective Survey, and Evidence from Chinese Family Firm Succession." *Journal of Corporate Finance* 33: 212–226.
Berger, Peter and Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge.* Garden City, NY: Doubleday.
Berle, A. A., and G. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property.* New York: Macmillan.
Bewley, Truman. 1999. *Why Wages Don't Fall during a Recession.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Biernacki, Richard. 1997. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain 1640–1914.* Berkeley, CA: University of California Press.
Biggart, Nicole, and Mauro Guillen. 1999. "Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina." *American Sociological Review* 64: 722–747.
Blau, Peter. 1964. *Exchange and Power in Social Life.* New York: Wiley. Bloch, Marc. [1939] 1961. *Feudal Society.* Chicago: University of Chicago Press.
Blumer, Herbert. 1969. *Symbolic Interactionism: Perspective and Method.* Berkeley, CA: University of California Press.
Bohannan, Paul, and George Dalton, editors. 1962. *Markets in Africa.* Evanston, IL: Northwestern University Press.
Boltanski, Luc, and Laurent Thevenot. 1999. "The Sociology of Critical Capacity." *European Journal of Social Theory* 2: 359–377.
_____. 2006. *On Justification: Economies of Worth,* translated by C. Porter. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Bonacich, Philip. 1987. "Power and Centrality: A Family of Measures." *American Journal of Sociology* 92(5): 1170–1182.
Boorman, Scott A. 1975. "A Combinatorial Optimization Model for Transmission of Job Information through Social Networks." *Bell Journal of Economics* 6: 216–249.
Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism.* Chicago: University of Chicago Press.
Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

_____. 2002. “Bridge Decay.” *Social Networks* 24: 333–363.
_____. 2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital.* New York: Oxford University Press.
Business History Review. 2010. “‘Varieties of Capitalism’ Roundtable.” 84: 637–674.
Camic, Charles. 1979. “The Utilitarians Revisited.” *American Journal of Sociology* 85: 515–550.
Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
_____. 2013. “From Uncertainty Toward Risk: The Case of Credit Ratings.” *Socio-Economic Review* 11(3): 525–551.
Castilla, Emilio, Hokyu Hwang, Mark Granovetter, and Ellen Granovetter. 2000. “Social Networks in Silicon Valley.” pp. 218–247 in *The Silicon Valley Edge,* edited by C.-M. Lee, W. Miller, M. Hancock, and H. Rowen. Stanford, CA: Stanford University Press.
Chandler, Alfred. 1962. *Strategy and Structure.* Cambridge, MA: MIT Press.
_____. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Chang, Dukjin. 1999. “Privately Owned Social Structures: Institutionalization Network Contingency in the Korean Chaebol.” Ph.D. dissertation, Department of Sociology, University of Chicago.
_____. 2000. “Financial Crisis and Network Response: Changes in the Ownership Structure of the Korean Chaebol since 1997.” Working Paper: Ewha Women’s University, Seoul, Korea.
Chang, Sea-jin. 2003. *Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups: The Rise and Fall of Chaebols.* New York: Cambridge University Press.
Chase, Ivan. 1974. “Models of Hierarchy Formation in Animal Societies.” *Behavioral Science* 19(6): 374–382.
_____. 1980. “Social Process and Hierarchy Formation in Small Groups: A Comparative
Perspective.” *American Sociological Review* 40(4: August): 905–924. Christensen, Clayton. 1997. *The Innovator’s Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business.* Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
Christensen, Johan. 2013. “Bureaucracies, Tax Reform, and Neoliberal Ideas in New Zealand and Ireland.” *Governance* 26(4): 563–584.
_____. 2017. *The Power of Economists within the State.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Chu, Johan, and Gerald Davis. 2015. “Who Killed the Inner Circle: The Decline of the American Corporate Interlock Network.” SSRN paper uploaded October 23, 2015: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2061113. Forthcoming, *American Journal of Sociology.*
Chung, Chi-Nien. 2000. “Markets, Culture and Institutions: The Formation and Transformation of Business Groups in Taiwan, 1960s–1990s.” Doctoral dissertation, Department of Sociology, Stanford University, Stanford, CA.
Coase, Ronald. 1960. “The Problem of Social Cost.” *Journal of Law and Economics* 3: 1–44.
Cole, Robert. 1979. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry.* Berkeley, CA: University of California Press.
Coleman, James. 1990. *The Foundations of Social Theory.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Colfer, Lyra, and Carliss Baldwin. 2016. "The Mirroring Hypothesis: Theory, Evidence, and Exceptions." Working paper 16-124, Harvard Business School.
Collins, Randall. 1980. *The Credential Society: A Historical Sociology of Education and Stratification.* New York: Academic Press.
Cook, Karen, and Richard Emerson. 1978. "Power, Equity, and Commitment in Exchange Networks." *American Sociological Review* 43: 721–739.
Cook, Karen, Richard Emerson, and Mary Gillmore. 1983. "The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results." *American Journal of Sociology* 89(2): 275–305.
Cook, Karen, and Russell Hardin. 2001. "Norms of Cooperativeness and Networks of Trust." pp. 327–347 in *Social Norms,* edited by M. Hechter and K.-D. Opp. New York: Russell Sage Foundation.
Cook, Karen, and Eric R. W. Rice. 2001. "Exchange and Power: Issues of Structure and Agency." pp. 699–719 in *Handbook of Sociological Theory*, edited by Jonathan Turner. New York: Kluwer Academic / Plenum Publishers.
_____. 2003. "Social Exchange Theory." Chapter 3 in *Handbook of Social Psychology,* edited by J. Delamater. New York: Kluwer / Plenum.
Cook, Karen S., Russell Hardin, and Margaret Levi. 2005. New York: The Russell Sage Foundation.
Cook, Karen S., Margaret Levi, and Russell Hardin, editors. 2009. *Whom Can We Trust?: How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible.* New York: The Russell Sage Foundation.
Cooter, Robert. 2000. "Economic Analysis of Internalized Norms." "Economic Analysis of Internalized Norms." *Virginia Law Review* 86: 1577–1601.
Crenson, Matthew. 1971. *The Un-Politics of Air Pollution: A Study of Non Decisionmaking in the Cities.* Baltimore: The Johns Hopkins Press.
Cushman, Fiery, Liane Young, and Joshua Greene. 2010. "Multi-System Moral Psychology." pp. 47–71 in *The Moral Psychology Handbook,* edited by John Doris. Oxford: Oxford University Press.
David, Paul. 1986. "Understanding the Necessity of QWERTY: The Necessity of History." pp. 30–49 in *Economic History and the Modern Economist,* edited by W. N. Parker. London: Blackwell.
Davis, Gerald. 2009a. "The Rise and Fall of Finance and the End of the Society of Organizations." *Academy of Management Perspectives* August: 27–44.
_____. 2009b. *Managed by the Markets: How Finance Re-shaped America.* New York: Oxford University Press.
Davis, Gerald, Mina Yoo, and Wayne Baker. 2003. "The Small World of the American Corporate Elite, 1982–2001." *Strategic Organization* 3: 301–326.
Deane, Phyllis. 1978. *The Evolution of Economic Ideas.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
de Nooy, Wouter, Andrej Mrvar, and Vladimir Batagelj. 2011. *Exploratory Social Network Analysis with Pajek.* 2nd ed. New York: Cambridge University Press.
Dewey, John. 1939. *Theory of Valuation.* Chicago: University of Chicago Press.
DiMaggio, Paul. 1997. "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23: 263–287.
DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48: 147–160.
Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France*

in the Railway Age. New York: Cambridge University Press.
Dodds, Peter S., R. Muhamad, and D. S. Watts. 2003. "An Experimental Study of Search in Global Social Networks." *Science* 301(5634): 827–829.
Domhoff. G. William. 2013. *Who Rules America? The Triumph of the Corporate Rich.* 7th ed. New York: McGraw Hill.
Dumont, Louis. 1977. *From Mandeville to Marx: The Genesis and Triumph of Economic Ideology.* Chicago: University of Chicago Press.
Durkheim, Emile. [1893] 1984. *The Division of Labor in Society,* translated by W. D. Halls. New York: The Free Press.

Easley, David, and Jon Kleinberg. 2010. *Networks, Crowds, and Markets: Reasoning about a Highly Connected World.* New York: Cambridge University Press.
Eggertsson, Thrain. 2001. "Norms in Economics, with Special Reference to Economic Development." pp. 76–104 in *Norms,* edited by M. Hechter and K.-D. Opp. New York: Russell Sage Foundation.
Eisenstadt, Shmuel. 1963. *The Political Systems of Empires: The Rise and Fall of the Historical Bureaucratic Societies.* New York: The Free Press.
Eisenstadt, Shmuel N., and Luis Roniger. 1984. *Patrons, Clients, and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society.* New York: Cambridge University Press.
Ellickson, Robert. 1991. *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
_____. 1998. "Law and Economics Discovers Social Norms." *Journal of Legal Studies* 27: 537–552.
_____. 2001. "The Evolution of Social Norms: A Perspective from the Legal Academy." pp. 35–75 in *Social Norms,* edited by M. Hechter and K.-D. Opp. New York: Russell Sage Foundation.
Elster, Jon. 1983. *Explaining Technical Change.* New York: Cambridge University Press.
_____. 1989a. *The Cement of Society: A Study of Social Order.* New York: Cambridge University Press.
_____. 1989b. "Social Norms and Economic Theory." *Journal of Economic Perspectives* 3: 99–117.
_____. 1990. "Norms of Revenge." *Ethics* 100: 862–885.
_____. 1999. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
_____. 2000. "Rational Choice History: A Case of Excessive Ambition." *American Political Science Review* 94(3: September): 685–695.
Emerson, Richard. 1962. "Power-Dependence Relations." *American Sociological Review* 27: 31–41.
Esherick, Joseph, Paul Pickowicz, and Andrew Walder, editors. 2006. *The Chinese Cultural Revolution as History*. Stanford, CA: Stanford University Press.
Espeland, Wendy, and Mitchell Stevens. 1998. "Commensuration as a Social Process." *Annual Review of Sociology* 24: 313–343.
Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Farrell, Henry. 2009. *The Political Economy of Trust: Institutions, Interests, and Inter-Firm Cooperation in Italy and Germany.* New York: Cambridge University Press.
Fehr, Ernst, and Simon Gaechter. 2000. "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives* 14: 159–181.

Fernandez, Roberto, and Roger Gould. 1994. “A Dilemma of State Power: Brokerage and Influence in the National Health-Policy Domain.” *American Journal of Sociology* 99: 1455–1491.

Ferrary, Michel, and Mark Granovetter. 2009. “The Role of Venture Capital Firms in Silicon Valley’s Complex Innovation Network.” *Economy and Society* 38: 326–359.

Festinger, Leon, Stanley Schachter, and Kurt Back. 1948. *Social Pressures in Informal Groups*. Cambridge, MA: MIT Press.

Fine, Gary A., and Sheryl Kleinman. 1979. “Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis.” *American Journal of Sociology* 85: 1–20.

Firth, Raymond. [1939] 1975. *Primitive Polynesian Economy*. London: Routledge.

Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Fligstein, Neil, and Doug McAdam. 2012. *A Theory of Fields.* New York: Oxford University Press.

Foddy, Margaret, and Toshio Yamagishi. 2009. “Group-Based Trust.” pp. 17–41 in *Whom Can We Trust?,* edited by Karen Cook, Margaret Levi, and Russell Hardin. New York: The Russell Sage Foundation.

Fourcade, Marion, and Kieran Healy. 2007. “Moral Views of Market Society.” *Annual Review of Sociology* 33: 285–311. France, Anatole. 1894. *The Red Lily.* London: John Lane.

Frank, Robert. 1985. *Choosing the Right Pond.* New York: Oxford University Press.

Freedman, Maurice. 1959. “The Handling of Money: A Note on the Background to the Economic Sophistication of Overseas Chinese.” *Man* 59: 65.

Friedland, Roger, and Robert Alford. 1991. “Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions.” pp. 232–263 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis,* edited by W. W. Powell and P. J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.

Frigant, Vincent, and Damien Talbot. 2005. “Technological Determinism and Modularity: Lessons from a Comparison between Aircraft and Auto Industries in Europe.” *Industry and Innovation* 12: 337–335.

Fukuyama, Francis. 1995. *Trust.* New York: Free Press.

Gambetta, Diego. 1988. “Can We Trust Trust?” pp. 213–237 in *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations,* edited by D. Gambetta. New York: Basil Blackwell.

Gambetta, Diego, and Heather Hamill. 2005. *Streetwise: How Taxi Drivers Establish Their Customers’ Trustworthiness.* New York: The Russell Sage Foundation.

Gartrell, David. 1982. “On the Visibility of Wage Referents.” *Canadian Journal of Sociology* 7: 117–143.

Geertz, Clifford. 1978. “The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing.” *American Economic Review* 68: 28–32.

Gerlach, Michael. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business.* Berkeley, CA: University of California Press.

Gladwell, Malcolm. 2014. “Sacred and Profane: How Not to Negotiate with Believers.” *The New Yorker* (March 31). Accessed at http://www.newyorker.com/magazine/2014/03/31/sacred-and-profane-4

Glaeser, Edward, David Laibson, Jose Scheinkman, and Christine Soutter. 2000. “Measuring Trust.” *Quarterly Journal of Economics* 115(August): 811–846.

Goffman, Erving. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gould, Roger V. 1989. "Power and Social Structure in Community Elites." *Social Forces* 68: 531–552.

Gould, Roger, and Roberto Fernandez. 1989. "Structures of Mediation: A Formal Approach to Brokerage in Transaction Networks." *Sociological Methodology* 19:89–126.

Gould, Steven Jay, and Richard Lewontin. 1979. "The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme." *Proceedings of the Royal Society of London* B205: 581–598.

Grace, Randolph C., and Simon Kemp. 2005. "What Does the Ultimatum Game Mean in the Real World?" *Behavioral and Brain Sciences* 28: 824–825.

Graeber, David. 2001. *Toward an Anthropological Theory of Value.* New York: Palgrave.

Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78: 1360–1380.

_____. 1983. "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited." *Sociological Theory* 1: 201–233.

_____. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481–510.

_____. 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." pp. 89–112 in Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine.

_____. 1992. "The Nature of Economic Relations." pp. 21–37 in *Understanding Economic Process: Monographs in Economic Anthropology, No. 10*, edited by Sutti Ortiz and Susan Lees. Lanham, MD: University Press of America.

_____. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers.* Chicago: University of Chicago Press.

_____. 2002. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." pp. 35–59 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field,* edited by M. F. Guillen, R. Collins, P. England, and M. Meyer. New York: Russell Sage Foundation.

_____. 2003. "Ignorance, Knowledge, and Outcomes in a Small World." *Science* 301(5634): 773–774.

_____. 2005. "The Impact of Social Structure on Economic Outcomes." *Journal of Economic Perspectives* 19: 33–50.

_____. 2007. "The Social Construction of Corruption." pp. 152–172 in *On Capitalism,* edited by Victor Nee and Richard Swedberg. Stanford, CA: Stanford University Press.

_____. 2009. "Comment on 'Capitalist Entrepreneurship' by T. Knudsen and R. Swedberg." *Capitalism and Society* 4(2): 1–11.

Granovetter, Mark, and Charles Tilly. 1988. "Inequality and Labor Processes." pp. 175–221 in *Handbook of Sociology,* edited by N. Smelser. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Granovetter, Mark, and Patrick McGuire. 1998. "The Making of an Industry: Electricity in the United States." pp. 147–173 in *The Laws of the Markets,* edited by Michel Callon. Oxford: Blackwell.

Granovetter, Mark, and Richard Swedberg. 2011. *The Sociology of Economic Life,* 3rd ed. Boulder, CO: Westview Press.

Grusky, David, and Jesper Sorensen. 1998. "Can Class Analysis Be Salvaged"?

American Journal of Sociology 103(5): 1187–1234.
Guiso, Luigi, Paolo Sapienza, and Luigi Zingales. 2006. "Does Culture Affect Economic Outcomes?." *Journal of Economic Perspectives* 2: 23–48.
_____. 2008. "Trusting the Stock Market." *Journal of Finance* 63: 2557–2600.
_____. 2011. "Civic Capital as the Missing Link." pp. 418–480 in *Handbook of Social Economics,* edited by Jess Benhabib, Alberto Bisin, and Matthew Jackson. North-Holland: Amsterdam.
Gulati, Ranjay, and Maxim Sytch. 2007. "Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of Embeddedness on a Manufacturer's Performance in Procurement Relationships." *Administrative Science Quarterly* 52: 32–69.
Gulati, Ranjay, Maxim Sytch, and Adam Tatarynowicz. 2012. "The Rise and Fall of Small Worlds: Exploring the Dynamics of Social Structure." *Organization Science* 23(2): 449–471.
Haidt, Jonathan, and Selin Kesebir. 2010. "Morality." pp. 797–832 in *Handbook of Social Psychology,* 5th ed., edited by S. Fiske, D. Gilbert, and G. Lindzey. Hoboken, NJ: Wiley.
Hall, Peter. 2010. "Historical Institutionalism in Rationalist and Sociological Perspective." pp. 204–224 in *Explaining Institutional Change*, edited by James Mahoney and Kathleen Thelen, New York: Cambridge University Press.
Hall, Peter, and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage.* Oxford: Oxford University Press.
Hamilton, Gary. 2000. "Reciprocity and Control: The Organization of Chinese Family-Owned Conglomerates" pp. 55–74 in *Globalization of Chinese Business Firms,* edited by H. W.-C. Yeung and K. Olds. New York: St. Martin's.
Han, Shin-Kap. 2008. "Breadth and Depth of Unity among Chaebol Families in Korea." *Korean Journal of Sociology* 42: 1–25.
Hanneman, Robert A., and Mark Riddle. 2005.*Introduction to Social Network Methods*. Riverside, CA: University of California, Riverside. (published in digital form at http://faculty.ucr.edu/~hanneman/)
Hansmann, Henry, and Reinier Kraakman. 2004. "The End of History for Corporate Law." pp. 33–68 in *Convergence and Persistence in Corporate Governance,* edited by Jeffrey Gordon and Mark Roe. New York: Cambridge University Press.
Hardin, Russell. 2001. "Conceptions and Explanation of Trust." pp. 3–39 in *Trust in Society,* edited by K. Cook. New York: Russell Sage Foundation.
_____. 2002. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
Haveman, Heather, and Hayagreeva Rao. 1997. "Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry." *American Journal of Sociology* 102: 1606–1651.
Hedstrom, Peter. 2005. *Dissecting the Social: On the Principles of Analytical Sociology*. New York: Cambridge University Press.
Hedstrom, Peter, and Richard Swedberg, editors. 1998. *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.
Hempel, Carl. 1965. *Aspects of Scientific Explanation.* New York: Free Press.
Hendry, Joy. 1996. "The Chrysanthemum Continues to Flower: Ruth Benedict and Some Perils of Popular Anthropology." pp. 106–121 in *Popularizing Anthropology,* edited by J. MacClancy and C. McDonaugh. London: Routledge.
Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, and Herbert Gintis. 2004. *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and*

Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies. Oxford: Oxford University Press.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, Richard McElreath, Michael Alvard, Abigail Barr, Jean Ensminger, Natalie Smith Henrich, Kim Hill, Francisco Gil-White, Michael Gurven, Frank W. Marlowe, John Q. Patton, and David Tracer. 2005. "'Economic Man' in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *Behavioral and Brain Sciences* 28: 795–855.

Herrigel, Gary. 1996. *Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power.* New York: Cambridge University Press.

_____. 2005. "Institutionalists at the Limits of Institutionalism: A Constructivist Critique of Two Edited Volumes from Wolfgang Streeck and Kozo Yamamura." *Socio-Economic Review* 3: 559–567.

_____. 2010. *Manufacturing Possibilities: Creative Action and Industrial Recomposition in the United States, Germany, and Japan.* New York: Oxford University Press.

Hirschman, Albert. 1977. *The Passions and the Interests.* Princeton: Princeton University Press.

_____. 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble." *Journal of Economic Literature* 20: 1463–1484.

Hirshleifer, Jack. 1985. "The Expanding Domain of Economics." *The American Economic Review* 75(6): 53–68.

Homans, George C. 1950. *The Human Group.* New York: Harcourt, Brace and Company.

_____. 1971. *Social Behavior: The Elementary Forms.* New York: Harcourt, Brace Jovanovich.

Hucker, Charles. 1975. *China's Imperial Past: An Introduction to Chinese History and Culture.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Jackson, Matthew. 2010. *Social and Economic Networks.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Jacobides, Michael, and John Paul MacDuffie. 2013. "How to Drive Value Your Way." *Harvard Business Review* 91: 92–100.

Jacobides, Michael, John Paul MacDuffie, and C. Jennifer Tae. 2016. "Agency. Structure, and the Dominance of OEMs: Change and Stability in the Automotive Sector. *Strategic Management Journal* 37: 1942–1967.

James, Harold. 2006. *Family Capitalism.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Joas, Hans. 1996. *The Creativity of Action.* Chicago: University of Chicago Press.

Johnson, Simon, and James Kwak. 2010. *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown.* New York: Pantheon.

Kahneman, Daniel. 2011. *Thinking, Fast and Slow.* New York: Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, Daniel, Jack Knetsch, and Richard Thaler. 1986a. "Fairness as a Constraint on Profit-Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review* 76: 728–741.

_____. 1986b. "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business* 59: S285–S300.

Kaplan, David A. 1999. *The Silicon Boys and Their Valley of Dreams*. New York: William Morrow.

Kaplan, Sarah. 2008. “Framing Contests: Strategy Making under Uncertainty.” *Organization Science* September–October: 729–752.
Katz, Elihu, and Paul Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications.* New York: Free Press.
Keister, Lisa. 2000. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations during Economic Development.* New York: Oxford University Press.
Kennedy, David M. 1975. “Overview: The Progressive Era.” *The Historian* 37(3): 453–468.
Kim, Eun Mee. 1997. *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development 1960–1990.* Albany, NY: SUNY Press.
Kiong, Tong Chee. 1991. “Centripetal Authority, Differentiated Networks: The Social Organization of Chinese Firms in Singapore.” In *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia,* edited by G. Hamilton.
Hong Kong: Centre of Asian Studies, University of Hong Kong.
Kirzner, Israel. 1973. *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press.
Kontopoulos, Kyriakos. 1993. *The Logics of Social Structure* New York: Cambridge University Press.
Krippner, Greta, Mark Granovetter, Fred Block, Nicole Biggart, Tom Beamish, Youtien Tsing, Gillian Hart, Giovanni Arrighi, Margie Mendell, John Hall, Michael Burawoy, Steve Vogel, and Sean O’Riain. 2004. “Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness.” *Socio-Economic Review* 2: 109–135.
Krueger, Anne. 1974. “The Political Economy of the Rent-Seeking Society.” *American Economic Review* 64(3): 291–303.
Kurlansky, Mark. 2002. *Salt: A World History.* New York: Walker.
Lamoreaux, Naomi. 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in Industrial New England*. New York: Cambridge University Press.
LaPorta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert Vishny. 1997. “Trust in Large Organizations.” *American Economic Review* 87(2): 333–338.
LaPorta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 1999. “Corporate Ownership around the World.” *Journal of Finance* 54(2): 471–517.
Lawler, Edward, and Jeongkoo Yoon. 1996. “Commitment in Exchange Relations: A Test of a Theory of Relational Cohesion.” *American Sociological Review* 61(1): 89–108.
Lazerson, Mark, and Gianni Lorenzoni. 1999. “The Firms That Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source.” *Industrial and Corporate Change* 8: 235–266.
Leibenstein, Harvey. 1976. *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Leifer, Eric. 1991. *Actors as Observers: A Theory of Skill in Social Relationships.* London: Routledge.
Lepore, Jill. 2014. “The Disruption Machine: What the Gospel of Innovation Gets Wrong.” June 23 (http://www.newyorker.com/magazine/2014/06/23/the-disruption-machine).
Levy, Marion J., Jr. 1954. “Contrasting Factors in the Modernization of China and Japan.” *Economic Development and Cultural Change* 2: 161–197.
Lewis, Michael. 2010. *The Big Short: Inside the Doomsday Machine.* New York: W. W. Norton.

Lie, John. 2001. *Multiethnic Japan.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Light, Ivan. 1972. *Ethnic Enterprise in America.* Berkeley, CA: University of California Press.
Lim, Linda Y. C., and L. A. Peter Gosling. 1983. *The Chinese in Southeast Asia. Volume 1: Ethnicity and Economic Activity.* Singapore: Maruzen. Lincoln, James, and Michael Gerlach. 2004. *Japan's Network Economy: Structure, Persistence, and Change.* New York: Cambridge University Press.
Lindquist, W. B., and I. D. Chase. 2009. "Data-Based Analysis of Winner-Loser Models of Hierarchy Formation in Animals. *Bulletin of Mathematical Biology* 71: 556–584.
Locke, Richard. 1995. *Remaking the Italian Economy.* Ithaca, NY: Cornell University Press.
_____. 2001. "Building Trust." Paper presented at annual meeting of the *American Political Science Association.*
_____. 2013. *The Promise and Limits of Private Power: Promoting Labor Standards in a Global Economy.* New York: Cambridge University Press.
Lounsbury, Michael. 2007. "A Tale of Two Cities: Competing Logics and Practice Variation in the Professionalization of Mutual Funds." *Academy of Management Journal* 50: 289–307.
Lukes, Steven. 1974. *Power: A Radical View.* London: Macmillan.
Luo, Jar-Der. 2011. "*Guanxi* Revisited: An Exploratory Study of Familiar Ties in a Chinese Workplace." *Management and Organization Review* 7(2): 329–351.
Lynch, Gerard. 1997. "The Role of Criminal Law in Policing Corporate Misconduct." *Law and Contemporary Problems* 60: 23–65.
Macaulay, Stewart. 1963. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28: 55–69.
MacDuffie, John Paul. 2013. "Modularity-as-Property, Modularization-as-Process, and 'Modularity'-as-Frame: Lessons from Product Architecture Initiatives in the Global Automotive Industry." *Global Strategy Journal* 3: 8–40.
MacDuffie, John Paul, and Susan Helper. 2006. "Collaboration in Supply Chains: With and Without Trust." pp. 417–466 in *The Firm as a Collaborative Community: Reconstructing Trust in the Knowledge Economy*, edited by Charles Heckscher and Paul Adler. New York: Oxford University Press.
Mahoney, James, and Katherine Thelen, editors. 2009. *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power.* New York: Cambridge University Press.
Malinowski, Bronislaw. 2014 [1922]. *Argonauts of the Western Pacific*. New York: Routledge.
_____. 1944. *A Scientific Theory of Culture and Other Essays.* Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
Mann, Michael. 1986. *The Sources of Social Power: A History of Power from the Beginning to a.d. 1760.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
_____. 1993. *The Sources of Social Power: The Rise of Classes and Nation-States, 1760–1914.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.
March, James G., and Herbert Simon. 1993. *Organizations.* 2nd ed. New York: Wiley.
Marchetti, P., and M. Ventoruzzo. 2001. "Corporate Law." pp. 2803–2810 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences,* edited by N. Smelser and P. Baltes. London: Elsevier.
McAdams, Richard. 1997. "The Origin, Development, and Regulation of Norms."

McCloskey, Donald. 1983. “The Rhetoric of Economics.” *Journal of Economic Literature* 21: 481–517.
McDonald, Forrest. 1962. *Insull.* Chicago: University of Chicago Press.
McEvily, William, and Marco Tortoriello. 2011. “Measuring Trust in Organizational Research: Review and Recommendations.” *Journal of Trust Research* 1: 23–63.
McGuire, Patrick, and Mark Granovetter. 1998. “Business and Bias in Public Policy Formation: The National Civic Federation and Social Construction of Electric Utility Regulation, 1905–1907.” Paper presented at the 1998 meeting of the American Sociological Association.
Merton, Robert K. 1947. *Social Theory and Social Structure.* Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.
_____. 1957. *Social Theory and Social Structure.* Rev. ed. Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.
Meyer, John, and Brian Rowan. 1977. “Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony.” *American Journal of Sociology* 83: 340–363.
Meyer, John, John Boli, George Thomas, and Francisco Ramirez. 1997. “World Society and the Nation-State.” *American Journal of Sociology* 103: 144–181.
Meyer, Marshall, and Lynne Zucker. 1989. *Permanently Failing Organizations.* Newbury Park, CA: Sage Publications.
Mills, C. Wright. [1956] 2000. *The Power Elite.* New York: Oxford University Press.
Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business.* Chicago, IL: University of Chicago Press.
Mizruchi, Mark. 2010. “The American Corporate Elite and the Historical Roots of the Financial Crisis of 2008,” in *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis,* edited by Michael Lounsbury and Paul Hirsch. *Research in the Sociology of Organizations* 30: 103–139.
_____. 2013. *The Fracturing of the American Corporate Elite.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Mizruchi, Mark, and Blyden Potts. 1998. “Centrality and Power Revisited: Actor Success in Group Decision Making.” *Social Networks* 20: 353–387.
Mokyr, Joel. 2005. “Long-Term Economic Growth and the History of Technology.” pp. 1113–1180 in *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, Part B, edited by Philippe Aghion and Steven Durlauf. Amsterdam: Elsevier.
Molm, Linda. 2001. “Theories of Social Exchange and Exchange Networks.” pp. 260–272 in *Handbook of Social Theory,* edited by George Ritzer and Barry Smart. London: Sage Publications.
_____. 2003. “Theoretical Comparisons of Forms of Exchange.” *Sociological Theory* 21(1: January): 1–17.
Mnookin, Robert, and Lewis Kornhauser. 1979. “Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce.” *Yale Law Journal* 88(5): 950–997.
Nagel, Ernest. 1961. *The Structure of Science.* New York: McGraw Hill.
Nelson, Joel. 1966. “Clique Contacts and Family Orientations.” *American Sociological Review* 31: 663–672.
Nelson, Richard, and Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Nishiguchi, Toshihiro, and Alexandre Beaudet. 1998. “The Toyota Group and the Aisin Fire.” *Sloan Management Review* 40: 49–59.
Obstfeld, David. 2005. “Social Networks, the *Tertius Iungens* Orientation, and

Involvement in Innovation." *Administrative Science Quarterly* 50: 100–130.

Obstfeld, David, Stephen Borgatti, and Jason Davis. 2014. "Brokerage as a Process: Decoupling Third-Party Action from Social Network Structure." *Research in the Sociology of Organizations* 40: 135–159.

Okun, Arthur. 1980. *Prices and Quantities*. Washington D.C: Brookings Institution.

Orwell, George. 1945. *Animal Farm*. London: Secker and Warburg.

Ostrom, Elinor. 2003. "Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity, and Reputation." pp. 19–79 in *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research,* edited by E. Ostrom and J. Walker. New York: Russell Sage Foundation.

O'Sullivan, Mary. 2005. "Typologies, Ideologies, and Realities of Capitalism." *Socio-Economic Review* 3: 547–558.

Ouchi, William. 1981. *Theory Z.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Padgett, John, and Christopher Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici." *American Journal of Sociology* 98: 1259–1319.

Padgett John, and Paul MacLean. 2006. "Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence." *American Journal of Sociology* 111: 1463–1568

Padgett, John, and Walter Powell. 2012. *The Emergence of Organizations and Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

_____. 1959. "General Theory in Sociology." In *Sociology Today: Problems and Prospects,* edited by R. K. Merton, L. Broom, and L. S. Cottrell Jr. New York: Basic Books.

_____. 1961. "An Outline of the Social System." pp. 30–79 in *Theories of Society,* edited by Talcott Parsons, Edward Shils, Kaspar Naegele, and Jesse Pitts. Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

_____. 1963. "On the Concept of Political Power 107(3: June 19): 232–262." *Proceedings of the American Philosophical Society* 107: 232–262.

Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Social and Economic Theory.* Glencoe, IL: Free Press of Glencoe.

Patterson, Orlando. 1982. *Slavery and Social Death: A Comparative Study*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pempel, T. J. 2005. "Alternative Capitalisms Confront New Pressures to Conform." *Socio-Economic Review* 3: 569–575.

Penrose, Edith. [1959] 1995. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.

Perrow, Charles. 1986. *Complex Organizations: A Critical Essay.* 3rd edition. New York: Random House.

Pettit, P. 2001. "Consequentialism Including Utilitarianism." pp. 2613–2618 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences,* edited by N. Smelser and P. Baltes. New York: Elsevier.

Pfeffer, Jeffrey. 1981. *Power in Organizations*. Boston: Pitman.

Pfeffer, Jeffrey, and Gerald Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective.* New York: Harper and Row.

Piore, Michael, and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities*

for Prosperity. New York: Basic Books.
Popkin, Samuel. 1979. *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Berkeley, CA: University of California Press.
Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology* 98: 1320–1350.
Posner, Eric. 1996. "Law, Economics, and Inefficient Norms" *University of Pennsylvania Law Review* 144: 1697–1744.
_____. 2000. *Law and Social Norms*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Posner, Richard. 1998. "Social Norms, Social Meaning, and Economic Analysis of Law: A Comment." *Journal of Legal Studies* 37(2: Pt. 2): 553–565.
Prahalad, C. K., and Gary Hamel. 1990. "The Core Competence of a Corporation." *Harvard Business Review* 68: 79–91.
Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Rao, Hayagreeva, Philippe Monin, and Rodolphe Durand. 2003. "Institutional Change in Toque Ville: Nouvelle Cuisine as an Identity Movement in French Gastronomy." *American Journal of Sociology* 108: 795–843.
Reagans, Ray, and Ezra Zuckerman. 2008. "Why Knowledge Does Not Equal Power: The Network Redundancy Tradeoff." *Industrial and Corporate Change* 17: 903–944.
Reddy, William. 1984. *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750–1900*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
Ricardo, David. 1821. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. 3rd ed. London: John Murray, Albemarle-Street.
Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
Roe, Mark. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Roosevelt, Franklin D. 1932. "Campaign Address on Progressive Government at the Commonwealth Club in San Francisco, California." Text at http://www.heritage.org/init iat ives / f i rst-principles/primar y-sources / fdrs-commonwealth-club-address.
Rosenberg, Nathan. 2000. *Schumpeter and the Endogeneity of Technology: Some American Perspectives*. London: Routledge.
Rostow, W. W. 1960. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
Rousseau, Denise, Sim Sitkin, Ronald Burt, and Colin Camerer. 1998. "Not So Different after All: A Cross-Discipline View of Trust." *Academy of Management Review* 23: 393–404.
Sabel, Charles. 1982. *Work and Politics: The Division of Labor in Industry*. New York: Cambridge University Press.
_____. 1993. "Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy." *Human Relations* 46: 1133–1171.
Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics*. Hawthorne, NY: Aldine.
Samuelson, Paul. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Saxenian, Annalee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. New York:

Cambridge University Press.
Schumpeter, Joseph. 1911. *The Theory of Economic Development.* Leipzig: Duncker and Humblot.
Scott, James C. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia.* New Haven, CT: Yale University Press.
Scott, John. 2010. *What Is Social Network Analysis?* London: Bloomsbury.
_____. 2013. *Social Network Analysis.* 3rd ed. Newbury Park, CA: Sage Publications.
Scott, John, and Peter Carrington. 2011. *Sage Handbook of Social Network Analysis.* Newbury Park, CA: Sage Publications.
Scott, W. Richard. 2014. *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities.* 4th ed. Los Angeles, CA: Sage Publications.
Sen, Amartya. 1977. "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory." *Philosophy and Public Affairs* 6: 317–344.
Shapiro, Susan. 1984. *Wayward Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission.* New Haven, CT: Yale University Press.
Sheingate, Adam. 2010. "Rethinking Rules: Creativity and Constraint in the U.S. House of Representatives." pp. 168–203 in *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power,* edited by James Mahoney and Kathleen Thelen. New York: Cambridge University Press.
Shenon, Philip. 1984. "Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women." *New York Times* (June 1).
Silver, Allan. 1989. "Friendship and Trust as Moral Ideals: An Historical Approach." *European Journal of Sociology* 30: 274–297.
_____. 1990. "Friendship in Commercial Society: Eighteenth-Century Social Theory and Modern Sociology." *American Journal of Sociology* 95: 1474–1504.
Simmel, Georg. [1908] 1950. *The Sociology of Georg Simmel*, translated by K. Wolff. New York: The Free Press.
Simon, Herbert A. 1997. *Administrative Behavior.* 4th ed. New York: The Free Press.
Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Oxford: Oxford University Press.
Snow, David, D. Rochford Jr., S. Worden, and R. Benford. 1986. "Frame Alignment Processes, Micromobilization and Social Movement Participation." *American Sociological Review* 51(August): 464–481.
Solomon, Richard L. 1964. "Punishment." *American Psychologist* 19: 237–253.
Sorge, Arndt. 2005. *The Global and the Local: Understanding the Dialectics of Business Systems.* New York: Oxford University Press.
Spence, A. Michael. 1974. *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Stark, David. 1986. "Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective." *American Sociological Review* 51: 492–504.
_____. 2009. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Sternberg, Robert J., and Karin Sternberg. 2017. *Cognitive Psychology.* 7th ed. Boston: Cengage Learning.
Stigler, George. 1946. *The Theory of Price.* New York: Macmillan.
Stinchcombe, Arthur. 1968. *Constructing Social Theories.* New York: Harcourt, Brace and World.
Stovel, Katherine, Benjamin Golub, and Eva Meyersson Milgrom. 2011. "Stabilizing Brokerage." *PNAS* 108: 21326–21332.

Stovel, Katherine, and Lynette Shaw. 2012. “Brokerage.” *Annual Review of Sociology* 38: 139–158.

Strauss, George. 1955. “Group Dynamics and Intergroup Relations.” pp. 90-96 in *Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry,* edited by William F. Whyte. New York: Harper and Row.

Streeck, W. 2005. “Rejoinder: On Terminology, Functionalism, (Historical) Institutionalism, and Liberalization.” *Socio-Economic Review* 3: 577–587.

_____. 2011. “E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism.” pp. 419–455 in *The Sociology of Economic Life,* 3rd ed., edited by M. Granovetter and R. Swedberg. Boulder, CO: Westview Press.

Streeck, W., and K. Yamamura. 2001. *The Origins of Non-Liberal Capitalism: Germany and Japan in Comparison.* Ithaca, NY: Cornell University Press. Sturgeon, Timothy J. 2002. “Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization.” *Industrial and Corporate Change* 11: 451–496.

Sunstein, Cass. 1996. “Social Norms and Social Roles” *Columbia Law Review* 96: 903–968.

Swedberg, Richard. 2003. *Principles of Economic Sociology.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Swidler, Ann. 1986. “Culture in Action: Symbols and Strategies.” *American Sociological Review* 51: 273–286.

Taira, Koji. 1970. *Economic Development and the Labor Market in Japan.* New York: Columbia University Press.

Tarbell, Ida M. 1904. *The History of the Standard Oil Company.* New York: McClure, Phillips and Company.

Thompson, E. P. 1971. “The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century.” *Past and Present* 50: 76–136.

Thornton, Patricia, and William Ocasio. 1999. “Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Educational Publishing Industry, 1958–1990.” *American Journal of* Sociology 105: 801–843.

Thornton Patricia, William Ocasio, and Michael Lounsbury. 2012. *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, and Process*. Oxford: Oxford University Press.

Tocqueville, Alexis de. [1856] 1955. *The Old Regime and the French Revolution.* New York: Doubleday.

Tolbert, Pamela, and Lynne Zucker. 1983. “Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880–1935.” *Administrative Science Quarterly* 28: 22–39.

Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1981. “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice.” *Science* 211(January 30): 453–458.

Tyler, Tom. 2001. “Why Do People Rely on Others? Social Identity and the Social Aspects of Trust.” pp. 285–306 in *Trust in Society,* edited by K. Cook. New York: Russell Sage Foundation.

_____. 2006. *Why People Obey the Law.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and the U.K.* New York: Oxford University Press.

Vaisey, Steven. 2009. “Motivation and Justification: A Dual-Process Model of Culture in Action.” *American Journal of Sociology* 114(6 May): 1675–1715.

Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class.* New York: Macmillan.

Walker, James, and Elinor Ostrom. 2003. “Conclusion.” pp.381–387 in *Trust and Reciprocity,* edited by Elinor Ostrom and James Walker. New York: The Russell Sage Foundation.
Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
Watts, Duncan, and Steven Strogatz. 1998. “Collective Dynamics of ‘Small-World’ Networks.” *Nature* 393: 440–442.
Weber, Max. [1921] 1968. *Economy and Society*, translated by Guenther Roth and Claus Wittich. New York: Bedminster Press.
Wellman, Barry. 1979. “The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers.” *American Journal of Sociology* 84: 1201–1231.
Whitford, Joshua. 2002. “Pragmatism and the Untenable Duality of Means and Ends.” *Theory and Society* 31: 325–363.
_____. 2005. *The New Old Economy: Networks, Institutions, and the Organizational Transformation of American Manufacturing.* New York: Oxford University Press.
_____. 2012. “Waltzing, Relational Work, and the Construction (or Not) of Collaboration in Manufacturing Industries.” *Politics and Society* 40: 249–272.
Whitford, Joshua, and Francesco Zirpoli. 2014. “Pragmatism, Practice, and the Boundaries of Organization.” *Organization Science* 25(6): 1823–1839.
_____. 2016. “The Network Firm as a Political Coalition.” *Organization Studies* 37: 1227–1248
Wiebe, Robert. 1967. *The Search for Order: 1877–1920.* New York: Hill and Wang.
Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies.* New York: Free Press.
_____. 1991. “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives.” *Administrative Science Quarterly* 36: 269–296.
_____. 1993. “Calculativeness, Trust, and Economic Organization.” *Journal of Law and Economics* 36: 453–486.
Wilson, Edward O. 1975. *Sociobiology.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Woodward, Joan. 1965. *Industrial Organization: Theory and Practice.* New York: Oxford University Press.
Wright, Gavin. 1999. “Can a Nation Learn? American Technology as a Network Phenomenon.” pp. 295–326 in *Learning by Doing in Markets, Firms, and Countries.* edited by N. Lamoreaux, D. Raff, and P. Temin. Chicago: University of Chicago Press.
Wrong, Dennis. 1961. “The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology.” *American Sociological Review* 26: 183–196.
_____. 1995. *Power: Its Forms, Bases and Uses.* New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
Yamamura, K., and W. Streeck. 2003. *The End of Diversity?: Prospects for German and Japanese Capitalism.* Ithaca, NY: Cornell University Press.
Zeitlin, Maurice, and Richard Ratcliff. 1988. *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Zelizer, Viviana. 2005. *The Purchase of Intimacy.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
Zucker, Lynne. 1986. “Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920.” *Research in Organizational Behavior* 8: 53–111.

المؤلف في سطور

مارك ستانفورد غرانوفيتر

- عالم اجتماع أمريكي وأستاذ في جامعة ستانفورد.

- حصل على الدكتوراه من جامعة هارفارد في العام 1970، ليستمر بعدها في تقصي المفاهيم المعقدة للروابط النفسية والاجتماعية البشرية بدوائر القوى الاجتماعية، السياسية والاقتصادية.

- كتب بغزارة في موضوع العلاقات بين البشر ومؤسساتهم الاجتماعية، حيث كانت أشهر مقالاته هي «قوة الروابط الضعيفة» في العام 1973، و«الفعل الاقتصادي والتركيب الاجتماعي: مشكلة التضمين» في العام 1985، وكتاب «سوسيولوجية الحياة الاقتصادية» في العام 2011 وغيرها.

المترجمة في سطور

إبتهال عبدالعزيز طاهر الخطيب

- أستاذة الأدب الإنجليزي في جامعة الكويت.

- نالت المؤهلات العلمية التالية:

- ليسانس اللغة الإنجليزية وآدابها - جامعة الكويت، 1996.

- ماجستير اللغة الإنجليزية وآدابها – جامعة IUP، 1998.

- دكتوراه الفلسفة في اللغة الإنجليزية وآدابها - جامعة Ball State University، 2003.

- صدرت لها عدة ترجمات، منها:

1 - ترجمة كتاب «مختصر تاريخ العالم» للكاتب إ. اتش. غومبريتش، العدد

400 من سلسلة عالم المعرفة، مايو 2013.

2 - ترجمة كتاب «الساحل البشري: لم يبدو العالم مختلفا بلغات أخرى؟» للكاتب جون آر. غيليس، العدد 430 من سلسلة عالم المعرفة، نوفمبر 2015.

3 - مسرحية «أهداف ضرورية» للكاتبة المسرحية إيف آنسلر، العدد الخامس عشر من سلسلة «من المسرح العالمي»، مايو 2010.

المراجع في سطور

عبدالنور خراقي

- أستاذ اللسانيات والمثاقفة بقسم اللغة الإنجليزية (كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة محمد الأول، المملكة المغربية).

- حصل على شهادتي الماجستير ودكتوراه الدولة في العلوم الإنسانية ببريطانيا، كما حصل على دكتوراه الدولة في اللسانيات من جامعة محمد الأول (المملكة المغربية).

- عمل أستاذًا زائرًا بعدة جامعات دولية في الخليج العربي، وأوروبا، والولايات المتحدة.

- سابقا، كان رئيس قسم اللغة الإنجليزية، وحاليا يدير «مختبر التواصل التطبيقي»، وبرنامج الماستر في «التواصل، والثقافة، والترجمة».

- حصل على جائزة المغرب للكتاب في فرع الترجمة في العام 2015، عن عمله: «روح الديموقراطية: الكفاح من أجل بناء مجتمعات حرة»، لمؤلفه لاري دايموند (الشبكة العربية، لبنان).

- له عدة مؤلفات وترجمات منها: «اللغة والهوية» (العدد 342 من سلسلة عالم

المعرفة، أغسطس 2007)، و«الحضارة ومضامينها» (العدد 412 من سلسلة عالم المعرفة، مايو 2015)، و«التأصيل الشرعي للتعامل مع غير المسلمين» (الأمانة العامة، سلسلة روافد/ الكويت، 2012)، و«التربية المدنية العالمية» (سلسلة جامعة الكوفة الفكرية/ العراق، 2019).

- حاضر في العديد من اللقاءات الثقافية الدولية والوطنية.

سلسلة عالم المعرفة

«عالم المعرفة» سلسلة كتب ثقافية تصدر في مطلع كل شهر ميلادي عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - دولة الكويت - وقد صدر العدد الأول منها في شهر يناير من العام 1978.

تهدف هذه السلسلة إلى تزويد القارئ بمادة جيدة من الثقافة تغطي جميع فروع المعرفة، وكذلك ربطه بأحدث التيارات الفكرية والثقافية المعاصرة. ومن الموضوعات التي تعالجها تأليفا وترجمة:

1 - الدراسات الإنسانية: تاريخ ـ فلسفة - أدب الرحلات - الدراسات الحضارية - تاريخ الأفكار.

2 - العلوم الاجتماعية: اجتماع - اقتصاد - سياسة - علم نفس - جغرافيا - تخطيط - دراسات استراتيجية - مستقبليات.

3 - الدراسات الأدبية واللغوية: الأدب العربي - الآداب العالمية - علم اللغة.

4 - الدراسات الفنية: علم الجمال وفلسفة الفن - المسرح - الموسيقى - الفنون التشكيلية والفنون الشعبية.

5 - الدراسات العلمية: تاريخ العلم وفلسفته، تبسيط العلوم الطبيعية (فيزياء، كيمياء، علم الحياة، فلك) ـ الرياضيات التطبيقية (مع الاهتمام بالجوانب الإنسانية لهذه العلوم)، والدراسات التكنولوجية.

أما بالنسبة إلى نشر الأعمال الإبداعية ـ المترجمة أو المؤلفة ـ من شعر وقصة ومسرحية، وكذلك الأعمال المتعلقة بشخصية واحدة بعينها فهذا أمر غير وارد في الوقت الحالي.

وتحرص سلسلة «عالم المعرفة» على أن تكون الأعمال المترجمة حديثة النشر.

وترحب السلسلة باقتراحات التأليف والترجمة المقدمة من المتخصصين، على ألا يزيد حجمها على 350 صفحة من القطع المتوسط، وأن تكون مصحوبة بنبذة وافية عن الكتاب وموضوعاته وأهميته ومدى جدته وفي حالة الترجمة ترسل نسخة مصورة من الكتاب بلغته الأصلية كما ترفق مذكرة بالفكرة العامة للكتاب، وكذلك يجب أن تدوّن أرقام صفحات الكتاب الأصلي المقابلة للنص المترجم على جانب الصفحة المترجمة، والسلسلة لا يمكنها النظر في أي ترجمة ما لم تكن مستوفية لهذا الشرط. والمجلس غير ملزم بإعادة المخطوطات والكتب الأجنبية في حالة الاعتذار عن عدم نشره. وفي جميع الحالات ينبغي إرفاق سيرة ذاتية لمقترح الكتاب تتضمن البيانات الرئيسية عن نشاطه العلمي السابق.

وفي حال الموافقة والتعاقد على الموضوع ــ المؤلف أو المترجم ــ تصرف مكافأة للمؤلف مقدارها ألفا دينار كويتي، وللمترجم مكافأة بمعدل ثلاثين فلسا عن الكلمة الواحدة في النص الأجنبي (وبحد أقصى مقداره ألفان وخمسمائة دينار كويتي).

سعر النسخة	
الكويت ودول الخليج	دينار كويتي
الدول العربية	ما يعادل دولارا أمريكيا
خارج الوطن العربي	أربعة دولارات أمريكية
الاشتراكات	
دولة الكويت	
للأفراد	15 د. ك
للمؤسسات	25 د. ك
دول الخليج	
للأفراد	17 د. ك
للمؤسسات	30 د. ك
الدول العربية	
للأفراد	25 دولارا أمريكيا
للمؤسسات	50 دولارا أمريكيا
خارج الوطن العربي	
للأفراد	50 دولارا أمريكيا
للمؤسسات	100 دولار أمريكي

تسدد الاشتراكات والمبيعات مقدما نقدا أو بشيك باسم المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، مع مراعاة سداد عمولة البنك المحول عليه المبلغ في الكويت، ويرسل إلينا بالبريد المسجل على العنوان التالي:

المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

ص. ب 23996 الصفاة - الرمزي البريدي 13100

دولة الكويت

بدالة: 22416006 (00965)

داخلي: 1196/ 1195/ 1194/ 1153/1193/ 1152

اتحاد الموزعين العرب
ARAB DISTRIBUTORS UNION

بيانات وكلاء التوزيع

أولاً: التوزيع المحلي - دولة الكويت

م	الدولة	وكيل التوزيع	رقم الهاتف	رقم الفاكس	البريد الإلكتروني
1	الكويت	المجموعة الإعلامية العالمية	00965 24826820 /1/2	2482682300965 /	im_grp50@yahoo.com

ثانياً: التوزيع الخارجي

م	الدولة	وكيل التوزيع	رقم الهاتف	رقم الفاكس	البريد الإلكتروني
2	السعودية	الشركة السعودية للتوزيع	00966114871414	121277400966 /12121766 –	bander.shareef@saudidistribution.com babiker.khalil@saudidistribution.com
3	البحرين	مؤسسة الأيام للنشر	3661616800973 /17617733 –	1761774400973 /	cir@alayam.com rudainaa.ahmed@alayam.com
4	الإمارات	شركة الإمارات للطباعة والنشر والتوزيع	00971 43916501 /2/3	4391801900971 /43918354 –	eppdc@emirates.net.ae info@eppdco.com essam.ali@eppdco.com
5	سلطنة عُمان	مؤسسة العطاء للتوزيع	2449139900968 /24492936 – 24496748 –	2449320000968 /	alattadist@yahoo.com
6	قطر	شركة دار الثقافة	4462218200974 /44621942 –	4462180000974 /	thaqafadist@qatar.net.qa
7	مصر	مؤسسة أخبار اليوم	00202 25782700/1/2/3/4/5 00202 25806400	2578254000202 /	ahmed_isaac2008@hotmail.com
8	لبنان	مؤسسة نعنوع الصحفية للتوزيع	00961 1666314 /15	165325900961 / 165326000961 /	topspeed1@hotmail.com
9	تونس	الشركة التونسية	7132249900216 /	7132300400216 /	sotupress@sotup.com.nt
10	المغرب	الشركة الشريفية للتوزيع	00212522589912		المغرب - الدار البيضاء - سيدي معروف - ش ابوبكر القادري
11	الأردن	وكالة التوزيع الأردنية	79720409500962 /6535885 –	6533773300962 /	alshafiei.ankousha@aramex.com basem.abuhameds@aramex.com
12	فلسطين	شركة رام الله للتوزيع والنشر	2298080000970 /	2296413300970 /	wael.kassess@rdp.ps
13	اليمن	القائد للنشر والتوزيع	124088300967 /	124088300967 /	alkaidpd@yahoo.com
14	السودان	شركة دار المصري للتوزيع	00249123078223		العنوان: السودان - الخرطوم - شارع البلدية - جنوب برج التضامن

تنويـــه

للاطـلاع علـى قائمـة كتـب السلسـلة انظـر عدد ديسـمبر (كانـون الأول) مـن كل سـنة، حيـث توجد قائمة كاملة بأسماء الكتب المنشورة في السلسلة منذ يناير 1978.

يمكنكم الاشتراك والحصول على نسختكم الورقية من إصدارات المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب من خلال الدخول إلى موقعنا الإلكتروني:

https://www.nccal.gov.kw/#CouncilPublications

البيان	عالم المعرفة		الثقافة العالمية		عالم الفكر		إبداعات عالمية		جريدة الفنون		المسرح العالمي	
	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار	د.ك	دولار
مؤسسة داخل الكويت	25		12		12		20		12		20	
أفراد داخل الكويت	15		6		6		10		8		10	
مؤسسات دول الخليج العربي	30		16		16		24			36	24	
أفراد دول الخليج العربي	17		8		8		12			24	12	
مؤسسات خارج الوطن العربي		100		50		40		100		48		100
أفراد خارج الوطن العربي		50		25		20		50		36		50
مؤسسات في الوطن العربي		50		30		20		50		36		50
أفراد في الوطن العربي		25		15		10		25		24		25

قسيمة اشتراك في إصدارات
المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب

الرجاء ملء البيانات في حالة رغبتكم في: تسجيل اشتراك ☐ تجديد اشتراك ☐

الاسم:	
العنوان:	
المدينة:	الرمز البريدي:
البلد:	
رقم الهاتف:	
البريد الإلكتروني:	
اسم المطبوعة:	مدة الاشتراك:
المبلغ المرسل:	نقدا / شيك رقم:
التوقيع:	التاريخ: / / 20م

المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - إدارة النشر والتوزيع - مراقبة التوزيع

ص.ب: 23996 - الصفاة - الرمز البريدي 13100

دولة الكويت

ما بعد الإنسان

The Posthuman

تأليف: روزي بريدوتي
ترجمة: حنان عبدالمحسن مظفر

في هذا الكتاب، تستكشف روزي بريدوتي حالة ما بعد الإنسان، بذاتيته غير الوحدوية المعقدة، وعلاقاته مع الآخرين المتعددين في ظل الرأسمالية المتقدمة، في ارتحال متعمد عن الحركة الإنسانية ومناهضة نقدية صريحة لها ولادعاءات ذاتيتها بالكونية، التي هي في الواقع ليست أكثر من نتاج مركزية أوروبية وبشرية متغطرسة، لتقدم فلسفة أكثر استيعابًا لما نحن عليه اليوم، وأكثر تأكيدًا للحياة وكل ما يعيش.


المجلس الوطني
للثقافة والفنون والآداب

هذا الكتاب...

يؤسس هذا الكتاب لفكرة الترابط الجذري العميق بين المجتمع والاقتصاد، مشيراً إلى التأثر الاقتصادي الكبير من كل المناحي الاجتماعية والسياسية والأيديولوجية والعقائدية الإنسانية. ويؤكد الكاتب مارك غرانوفيتر أن الاقتصاد محكوم بالمكونات الإنسانية الأساسية ذاتها التي تحكم كل المناحي الحياتية الأخرى، كالأفكار والمشاعر والعادات والتقاليد والعلاقات العائلية وتدرجات القوى الهرمية الاجتماعية والسياسية وغيرها. ويستعرض أمثلةً مهمّةً ومؤثّرةً لمؤسسات عريقة وممتدة في الاقتصاد العالمي والتي تَجاوَب بعضُها، في تشكيلها وصناعة قوتها، وقواعد التأثير المنطقي للقوى السياسية والاجتماعية والعائلية، كما يتطرق إلى أمثلة مغايرة لمؤسسات لم تتجاوب والمحفزات المعتادة، والتي كبرت واستمرت من دون أن تستند إلى مسببات أو دوافع اجتماعية أو اقتصادية منطقية، مبيناً من خلال هذه الأمثلة غرابةَ التفكير والسلوك الإنسانيين وعمقَ تشكيلهما، وهما اللذان لم يسبر العلم كامل أغوار صنعهما وتشكلهما بعد.

كما يتجلى لقارئ هذا الكتاب التعقيد الكبير في التفكير الإنساني والذي يقود بدوره إلى تعقيد العلاقات الإنسانية الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، مما يؤدي إلى خلق حلقات قوى بداخل حلقات غيرها لا تلتزم دائماً، في صنعها واستمرارها، بالتفسير المنطقي للمؤثرات الاجتماعية، والأيديولوجية والسياسية. ويسرد غرانوفيتر بعض النظريات السيكولوجية، والاجتماعية، والنفسية التاريخية بمنظور تطوري، معرجا على مفاهيمها وتطبيقاتها الاقتصادية. ويتكلم غرانوفيتر أيضا عن «الاقتصاد الأخلاقي» بوصفه مفهومًا مؤثرًا في الاقتصاد العالمي، مستعرضًا العديد من التعريفات الواردة لهذا المصطلح وكذلك العديد من الأمثلة على تطبيقه، ويتعرض كذلك لمفهوم الثقة في الاقتصاد والمؤسسات التي تحكم مفهوم الثقة هذا وأهمها المؤسسة الاجتماعية العائلية التي تتعدد الأمثلة حولها، خصوصًا في الاقتصاد الشرق-آسيوي الذي تحكمه عائلات كبيرة ممتدة ومتوارثة.

بالعموم، يخرج غرانوفيتر في نقاشه لعلم الاقتصاد الاجتماعي، والعوامل التي تحكمه، عن إطار علم الاقتصاد التقليدي الذي يتعامل مع الظواهر الاقتصادية عادة بشكل جامد بعيد عن المؤثر الإنساني المتغير وغير المحكوم دائمًا بالمنطق الواضح المباشر، ويدخل من خلال صفحات كتابه في عمق السيكولوجية الإنسانية وفي غرائب دهاليزها لغرض إبراز الكيفية التي تؤثر بها هذه السيكولوجية التي يصعب التنبؤ بها في العلاقات والموازين الاقتصادية العالمية.



إصدارات المجلس متوافرة إلكترونيا على موقعنا:
WWW.NCCAL.GOV.KW/PUBLICATIONS

ISBN 978 - 99906 - 0 - 686 - 7